

MITÄ MINULLE TAPAHTUU, JOS...

LUOVAN KEHITTÄJÄN TYÖKALUPAKKI



**HUMANISTINEN
AMMATTIKORKEAKOULU**

Kai Hämäläinen (toim.)

MITÄ MINULLE TAPAHTUU, JOS...

Luovien alojen identiteetistä luovan talouden
yrittäjävalmiuksiin

LUOVAN KEHITTÄJÄN TYÖKALUPAKKI

Humanistinen ammattikorkeakoulu
© tekijät ja Humanistinen ammattikorkeakoulu

MITÄ MINULLE TAPAHTUU, JOS...
Luovien alojen identiteetistä luovan talouden yrittäjävalmiuksiin
Luovan kehittäjän työkalupakki
Kai Hämäläinen, Juha Iso-Aho, Tuija Valkeapää (Kouvola Innovation Oy)

Liitteen 1 on laatinut Tuija Valkeapää ja liitteen 2 piirroksen ovat laatineet Kai Hämäläinen ja Pekka Sopanen.

Kannen kuva: Jarmo Röksä
Ulkoasu ja taitto: Susanna Ylä-Pynnönen
Paino: Winbase Oy, Kaarina 2014

Verkko ISBN 978-952-456-193-8 ISSN 1799-5655 L 1799-5655 Julkaisusarja F 32
Painettu ISBN 978-952-456-194-5 ISSN 2323-833X L 2323-833X Julkaisusarja F 33



HUMANISTINEN
AMMATTIKORKEAKOULU

Kouvola
KINNO | Kouvola Innovation Oy



Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013

SISÄLTÖ

OSA 1: Työkalupakin lähtökohdat	7	OSA 3: Työkalupakki	23
Yrittäjyyden tukeminen.....			
Lähitulevaisuus: verkostoitumista ja kokeiluja		OSA 4: Työkalujen käyttö ja toimintamallit	39
Lähtötila-analyysi.....		Muutoksen mahdollisuus	
Työkalupakin suunnittelu ja ongelmien tunnistaminen.....		Uuden edellytykset.....	
		Yhteisten tavoitteiden asettaminen.....	
		Työkalujen merkitys ja käyttö.....	
OSA 2: Työkalujen suunnittelu	13	Luovat ja yhteisölliset tilat.....	
Ensimmäinen paja: ymmärrys		Luova Kaakko-toimintamalli	
Toinen paja: ideointi.....		Tulevaisuuden tarpeita.....	
Pajat 3 ja 4: konseptointi.....			
Viides paja: prototypointi.....		LIITE 1: Kaakkois-Suomen luovat tilat	54
Kuudes paja: pilotointi		LIITE 2: Esimerkki taidekäsityöläisen visuaalisesta verkostoportfoliosta	56



ALKUSANAT

”Ihminen itse on suurin este unelmiensa ja ideoidensa toteuttamisessa”. Varsinkin tuote- tai liikeidean kehittämisessä eristäytyminen muusta maailmasta ei yleensä johda mihinkään. Alkavalla luovien alojen yrittäjällä käsitykset omasta osaamisesta perustuvat vahvaan ammatti-identiteettiin, jolloin yrittäjätaidot ja yrittäjäidentiteetti ovat vasta muodostumassa. Yrittäjän on määrätietoisesti kehitettävä yrittäjärutiniin lisäksi vuorovaikutus- ja verkostoitumistaitojaan, saatava mentorointiapua sekä kehitettävä käytännön osaamistaan hyvin laaja-alaisesti. Kyse ei ole esimerkiksi ainoastaan liike-elämän pelisääntöjen ja oman luovan osaamisen sovittamisesta (tai vastakainasettelusta), vaan myös kulloisestakin sopeutumisesta ja perheytymisestä niille elämäntiloille, joille osaamistaan tarjoaa. Samalla käy ilmi, että laskelmien tekeminen ei lopulta olekaan se hankalin kysymys, vaan ymmärretyksi tuleminen ja kumppanuuksien löytäminen.

Aiemmissa eteläkarjalaisissa luovien alojen kehityshankkeissa on varsin usein päädytty pohtimaan alkavan yrittäjän vuorovaikutus- ja verkostoitumistaitoja yrittäjyyteen liittyvien pelkojen hälventämisessä. Tarve menetelmien yhteiskehittelyyn uuden hankkeen muodossa oli ilmeinen. Työskentely toimintakeskeisissä verkostoissa perustuu varsin pitkälle yhdessä oppimiseen, sopiisiin työkaluihin ja yksilöllisyyden huomioimiseen. Se puolestaan kehittää toimijoiden keskinäistä luottamusta.

Luottamus-hankkeessa kehitettiin vuoden 2014 aikana yrityskehitysjärjestelmän toimijoille luovien alojen erityispiirteisiin keskittyvä työkalupakki sekä luovien alojen ammattikorkeakoululuille pedagogista materiaalia yrittäjyysvalmiuksien ja yrittäjyyden vahvistamiseksi. Yksittäiset työkalut ja toimintatavat muodostavat toisiinsa linkittyneinä uuden yritysneuvonnan rakenteen, joka hankkeessa määriteltiin. Rakenne muotoutuu yhteen Kaakkois-Suomen luovien alojen strategisten painopisteiden ja toimintaohjelman 2014–2018 kanssa.

Hanketta leimasivat vahvasti kolme piirrettä. Konkreettinen tekeminen ja konkreettiset tuotokset: hankkeen rungon muodostivat työpajat, joissa uusia työkaluja ja toimintamuotoja kehitettiin palvelumuotoiluprosessina. Yhteisöllisyys: työpajatoiminta oli ko-keilevaa, iteratiivista ja monialaista. Yhteissuunnittelu: alueelliset yritysneuvojat ja -kehittäjät, opetushenkilöstöä, luovien alojen yrittäjät ja yrittäjäksi aikovat istuivat työpajoilla toimintamallien suunnittelussa samojen pöytien ääressä.

Luovan alan yrittäjäksi ryhdytään enimmäkseen intohimoisesta halusta toteuttaa ja kehittää itseään, ja elättää itsensä siinä samassa. Vaikka liikevoiton tavoittelu tai ihmisten johtaminen ei luovilla aloilla ole aina ensimmäisenä mielessä, yrittäjäksi ryhtyminen on silti aina vakava asia. Siitäkin huolimatta että luovan työn tekijöillä on useita yhtäaikaista rooleja työelämässä osuuskuntineen, projekteineen ja opetuskeikkoineen.

Toivomme tämän julkaisun avaavan luovien alojen erityispiirteitä ja aloja askarruttavia kysymyksiä heitä neuvoville yritysasiantuntijoille ja luovien alojen ammattilaisia kouluttaville oppilaitoksille, sekä inspiroivan erilaisia organisaatioita kehittämään toimintatapojaan yhteiskehittelyn ja palvelumuotoilun menetelmillä. Alkava luovien alojen yrittäjä voi pohtia omia valmiuksiaan ja häneen kohdistuvia odotuksia tätä työkirjaa lukiessaan. Työkalujen lisäksi olemme kuvanneet työpajojen toimintaa varsin yksityiskohtaisesti, jotta toiminnan merkitys ja johdonmukaisuus nousisivat esiin.

Lämmin kiitos kaikille hankkeen työpajoille pyyteettömästi osallistuneille; luottamushan on laajan yhteistoiminnan tulosta.

Tekijät

korostetaan harjoittelun merkitystä työllistymisen ennakoedellytyksenä erityisesti kaikilla taiteen ja kulttuurin palvelualoilla ja kulttuurihallinnossa. (Lagerström & Mitchell 2005, 182)

Koulutuksesta työelämään siirtymisen nivelvaihe on yksi taiteilija-ammatin riskipisteistä. Nivelvaihetta tukevat jo opintojen loppuvaiheessa muodostuneet työelämäverkostot, oman työtilan löytäminen valmistumisen jälkeen samoin kuin johonkin taiteellisen yhteisöön tai viiteryhmään kuuluminen. Koulutusta kehitettäessä on syytä pohtia tätä vaihetta. Vaikka koulu ei ole enää vastuussa valmistuneesta opiskelijastaan, opintojen aikana voidaan tarjota tietoja ja taitoja, joilla kynnystä voitaisiin madaltaa. Valmistuneiden työllistyminen on oppilaitosten intressissä jo sen vuoksi, että se vaikuttaa koulutuspaikkojen mitoitukseen tulevaisuudessa. (Herranen, Houni & Karttunen 2013, 147–148)

Edellä kuvatussa tilanteessa on luovien alojen erityispiirteitä ymmärtävän yritysneuvonnan mukaantulon kohta yritystoiminnasta kiinnostuneille. Luottamus-hankkeessa suunnitellut pedagogiset työkalut pohjustavat tätä väylää. Ammattikorkeakouluissa vahva tutkimus- ja kehittämistoiminta saattaisi olla yksi käyttökelpoinen malli koulutuksen ja työelämän välisen kytköksen rakentamisessa myös kuvataiteessa (Herranen, Houni & Karttunen 2013, 169).

Lähitulevaisuus: verkostoitumista ja kokeiluja

Kaakkois-Suomen yritysneuvojien arjessa uusi luovien alojen yrittäjäksi aikova ei ole aivan jokapäiväinen asiakas. Toisaalta luovien alojen erityispiirteiden ja eri ammattialojen tunteminen (mm. ammatillinen kriteeristö työn laatuun liittyen) vaatii perehtymistä ja runsaasti käytännön kokemuksia. Samaan aikaan alueen ammattikorkeakoulukentän kanssa polutetaan valmistuvien opiskelijoiden matkaa yrittäjyyteen erilaisine vaihtoehtoineen ja skenaarioineen, jotta oman liiketoiminnan kehittelyn tukeminen ei katkea valmistumisen aikaan. Tällaisessa tilanteessa yritysneu-

voja olisi opiskelijalle ennestään tuttu luottohenkilö tämän jatkaessa toimintasuunnitelmansa työstämistä työelämässä. Kaakkois-Suomen luovien alojen strategiset painopisteet ja toimintaohjelma 2014–2018:ssa painotetaan luovien alojen liiketoimintaosaamisen kehittämistä mm. koulutuksella ja mentoroinnilla, sekä monialaisten toimijaryhmien kokoamista nurkkakuntaisuuden ehkäisemiseksi. Kolmantena painopisteenä on myönteisen viestinnän ja rohkaisun lisääminen, ts. kehitetään eri alojen ymmärrystä ja suhtaudutaan sallivammin epäonnistumiseen. Tulevaisuuden näköaloihin palataan tämän kirjasen lopussa.

Lähtötila-analyysi

Hankkeen alussa helmi-maaliskuussa 2014 toteutettiin tausta- ja lähtötila-analyysiä perehtymällä aiempien luovien alojen kehityshankkeiden tuloksiin sekä haastatteleamalla hankkeeseen mukaan tulevia yritysneuvoja, yrittäjyyskoulutusten vetäjiä, sekä itse yrittäjiä että yrittäjäksi aikovia. Varsinaisesta haastattelututkimuksesta ei kuitenkaan ollut kyse. Näin täydennettiin kokonaiskuvaa luovien alojen erityispiirteistä ja alueellisista haasteista.

Keskeisin syy ryhtyä yrittäjäksi luovilla aloilla ovat yksinkertaisesti itsensä työllistäminen ja mahdollisuus tehdä sisällöllisesti mielekästä ja haluamaansa työtä. Motivaatiota käsittelevissä keskusteluissa ei juurikaan noussut esiin esimerkiksi ihmisten johtaminen tai liikevoittojen haaliminen. Liiketoimintaa ajatellaan oma osaaminen ja oman osaamisen kehittäminen edellä, jolloin toiminta-ajatus, liiketoimintamalli ja liikeidea saattavat olla hämärän peitossa epäselvänä kokonaisuutena.

Edellä mainitut toimijat kokevat varsin voimakkaasti vallitsevan pattitilanteen: työmarkkinoita ei ole ja yrittäjyyteen ei kasvateta. Yrittäjyys tuntuu olevan ainoa vaihtoehto mielekkääseen tekemiseen, mutta yrittäjyyden pelko, pelko yrittäjyyden todellisuudesta tiedon puutteessa askarruttaa. Jos henkilöllä on vahva ammatti-identiteetti ja heikko yrittäjäidentiteetti, voi hänellä on harhaanjohtavia käsityksiä omasta osaamisestaan ja kyvyistään yrittäjänä.

Yksi syy tähän on haastateltavien mukaan ammattikorkeakouluissa ja yliopistoissa, jossa oman osaamisen tuotteistamisen ja myynnin osuus on liian pieni.

Luovien alojen yritykset eivät pääsääntöisesti ole kasvuyrityksiä, kuitenkin 60 % selviää ensimmäisestä kolmesta vuodesta. Pienyrittäjinä luovien alojen toimijat jäävät kasvuyritysten tukemiseen tarkoitettujen rahoitusinstrumenttien ulkopuolelle. Aloittavan luovan alan yrityksen kokeilevuus ei myöskään sovi perinteisen liiketoimintasuunnitelman muottiin. Starttirahaa tuskin saa, jos esimerkiksi henkilö ilmoittaa tekevänsä erilaisia kokeiluja asiantuntijapalveluidensa tuotteistamiseksi. Kyse ei ole siitä, etteikö henkilö olisi vakavissaan ryhtymässä yrittäjäksi, vaikka sellainen kuva saattaa viranomaiselle välittyä. Pekkarisen (2012, 63) mukaan on suhtauduttava vakavasti henkilöön, joka haluaa elättää itsensä omalla osaamisellaan ja päästävä eroon yksipuolisesta kasvuyrityshäviön ajattelumallista.

Yleisen käsityksen mukaan luovan alan yrittäjän pääoma on korvien välissä olevaa pääomaa, ei niinkään taseessa näkyvää. Niinpä konkurssien arvellaan olevan luovilla aloilla harvinaisia, koska esimerkiksi kalliita laiteinvestointeja tai tuotantolaitoksia ei yleensä tarvita. Tuote ja palvelu ovat ihminen itse.

Aloittavan yrittäjän yrittäjätaitojen puuttuessa luovilla aloilla tyyppillisesti esitellään henkilökohtaista osaamista, ei sitä kuinka voisi auttaa asiakasta ratkaisemaan ongelmansa. Asiakkuuden käsite on haasteellinen etenkin kuvataiteen kentässä, jossa mieluummin puhuttaisiin yleisöstä.

Työkalupakin suunnittelu ja ongelmien tunnistaminen

Outi Hägg (2011) on tutkinut luovien alojen yritysvalmennusta ja yrittäjäidentiteetin muodostumista. Hänen mukaansa yrittäjäidentiteetti on emergenttinen, omin ehdoin kehittyvä, jatkuvasti laajentuva ja muuttuva; se on ennen kaikkea työstämisen tulosta.

PULMA: Yhden yön ihmeitä ei ole

Erilaisuus on rikkautta. Koulutus huomioi erilaiset oppimistyyli. Nuorten identiteetin kehitystä tuetaan ja seurataan. Yleinen asenneilmasto erilaisuutta ja erilaisia valintoja kohtaan on parantunut. Uudelleenkoulutukset ja alan vaihdot ovat arkipäivää. Elämäntapamuutoksiin kannustetaan. Erilaiset identiteettikriisitkin ovat suorastaan muodikkaita. Ja kuitenkin, elämän ehkä suurimman päätöksen äärellä, ihmisen pitäisi muuttua yrittäjäksi liki yhdessä yössä.

Yritys on perustajansa lapsi. Vanhemmuuden tavoin yrittäjyyteen tulee voida kasvaa kuukausien, tarvittaessa vaikka vuosien ajan. Siksi yrityksen perustamiseen liittyvää teknistä dokumentointiin liittyvää suoritusta tärkeämpi on se yrittäjäidentiteetin kehittymiseen liittyvä henkinen matka, joka kasvuun tarvitaan. Jotta yrittäjä voi yrityksensä parhaaksi, hänellä on oltava realistinen käsitys itsestään, omasta osaamisestaan ja omista tavoitteistaan.

Matkan itseensä on oltava tekijänsä näköinen. Oman alan osaamisen syventäminen, ideoista innostuminen, yhdessä onnistuminen, esikuvista kiinnostuminen ja tulevaisuudesta unelmoiminen ovat kaikki askelia yrittäjyyteen. Kun ajatuksiaan voi jalostaa erilaisilla työkaluilla ja esittää niitä ensin itselleen sopivimmilla tavoilla, yrityksen perustamiseen liittyvät paperityöt eivät tunnu esteiltä vaan vahvistuksilta. Silloin erilaisuus luo rikkautta.

Rituaalisuutta hyödyntävä pedagogiikka voi tehokkaasti tukea yrittäjäidentiteetin kehittymistä yrittäjyysvalmennuksessa. Rituaaleilla tärkeät seikat erotetaan uusien asioiden suunnattoman suuresta sekamelskasta. Rituaaleja ovat esimerkiksi ensimmäisen asiakkuuden tai ensimmäisen toimeksiannon pienimuotoinen

juhlminen. Keskeiseksi esteeksi yrittäjäksi ryhtymisen prosessissa muodostuu kysymys identiteetistä: kuinka sovittaa yhteen esim. taiteilija- ja yrittäjäidentiteetti. Yrittäjyyden omaksuminen koskettaa sekä yksilötasolla että ammattikuntatasolla ammatillista identiteettiä: se merkitsee uutta suhtautumista ammattiin. (Hägg 2011)

Luovalle alalle on tyypillistä keskittyminen oman osaamisen varjeluun (Hägg 2011, 33). Kyse on juuri erilaisten identiteettien yhteensovittamisen hankaluuksista. Luottamus-hankkeessa aiheetta lähdettiin työstämään yrittäjäidentiteettiin, itsetuntoon ja verkostoitumistaitoihin liittyvillä teemoilla.

Yritysneuvonnan asiakkaana alkava yrittäjä lähes väistämättä törmää kysymyksiin liiketoimintasuunnitelman laatimisesta, jotta viranomaistahot ymmärtävät esim. starttirahapäätöstä tehdessään, mistä alkavassa yrityksessä on kyse. Ollis Leppänen (2013) peräänkuuluttaa myös yrittäjää itseään varten tehtäviä liiketoiminnan käynnistämissuunnitelmia. Luottamus-hankkeen paja-toiminnan alussa kävi niin ikään ilmi, että luovien alojen toimijat tarvitsevat uudenlaisia liikeidean kehittälytyökaluja, joissa oma tuttu työskentelymenetelmä toimii metaforana uusien ja hanakalaksi koettujen suunnitteluvaiheiden läpikäyntiin.

LÄHTEET:

Herranen, K., Houni, P. & Karttunen, S. 2013. "Pitäisi laajentaa työalaansa". Kuvataiteilijoiden ammattirooli ja osaamistarpeet tulevaisuuden työelämässä. Helsinki: Kulttuuripoliittisen tutkimuksen edistämissäätiö Cupore.

Hägg, O. 2011. Yrittäjyysvalmennus ja yrittäjäidentiteetti. Akateeminen väitöskirja. Tampere: Acta Electronica Universitatis Tampensis. <http://acta.uta.fi>

Lagerström, S. & Mitchell, R. 2005. KLEROT I. Taide- ja kulttuurialojen elinkeinorakenteen muutos ja lähitulevaisuuden osaamistarpeet. Helsinki: Kulttuuripoliittisen tutkimuksen edistämissäätiö Cupore.

Leppänen, O. 2013. Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin. Helsinki: Tammi.

Tarjanne, P. & Kaunisharju, K. 2007. Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia 2015. KTM Julkaisuja 10/2007. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö.

Pekkarinen, H. 2012. Poluttaa voi aina. Teoksessa Förbom, J. (toim.) Sparraajan käsikirja. Askelmerkkejä luovien alojen liiketoiminnan kehittämiseen. Luovan Suomen julkaisuja 7. Helsinki: Luova Suomi ja Diges ry.

OSA 2: TYÖKALUJEN SUUNNITTELU

Kai Hämäläinen & Juha Iso-Aho

Luottamus-hankkeen rungon muodostivat kuusi työpajaa, joissa palvelumuotoilun menetelmillä luotiin uusia työkaluja ja toimintatapoja. Pajoihin osallistui mm. yritysneuvonnan ja -sparrauksen parissa työskenteleviä asiantuntijoita, luovien alojen yrittäjiä ja yrittäjäksi aikovia, sekä useiden eri alojen kehittäjiä ja kouluttajia. Palvelumuotoilulla tarkoitetaan palveluiden kehittämistä käyttäjälähtöisen muotoilun menetelmin. Konkreettisesti se tarkoittaa tuotemuotoilusta tuttujen skenaariotyöskentelyn, konseptoinnin ja prototyyppien käyttöä tulevaisuuden palveluiden kuvamiseen. Visuaalinen ja käsin kosketeltava materiaali edesauttaa eri ammattialojen ihmisten kykyä arvioida yhdessä suunnittelun kohteena olevaa palvelua tai toimintatapaa. Palvelumuotoiluprosessille on tyypillistä, että laaja ja kompleksinen asiakokonaisuus jaetaan pienempiin osa-alueisiin, joita ryhdytään ratkomaan itenäisesti (Tuulaniemi 2011, 58). Luottamuksessa auki purkaminen käynnistyi miksi-kysymysten avulla.

Ensimmäinen paja: ymmärrys

Työpajojen sarja käynnistyi keväällä 2014 Luumäellä. Ensimmäisen pajan teemana oli ymmärrys. Pajan tehtävänä oli toisaalta määritellä projektisuunnitelmaa yksityiskohtaisemmin olemassa olevia ongelmia, sekä luoda tulevaisuuden visioita joissa vastaavat ongelmat ovat ratkottu. Teemansa mukaisesti pajan tavoitteet liittyivät kohderyhmien odotuksiin, tavoitteisiin ja tarpeisiin, sekä tarkennuksiin yrityspalveluita tuottavien organisaatioiden strate-

gisista tavoitteista. Jotta hankkeessa kehitettävät toimintamallit ratkaisevat todellisia tarpeita, on mallien suunnitteluun integroitava toimintojen tulevia käyttäjiä tarpeineen ja motivaatioineen. Palvelumuotoiluprosessin alkuvaiheen ymmärryksellä tarkoitetaan sellaista tarkoituksenmukaista tiedonhankintaa, jota voidaan suoraan hyödyntää suunnittelun ohjaamisessa (Tuulaniemi 2011, 142). Pajan työskentelyvaiheiden kautta eroteltiin myös yksilölliset kokemukset ja yleiset käsitykset toisistaan. Tarkastelemlalla yleisiä käsityksiä erikseen päästän käsiin yhteisöjen perinteisiin ja tyypillisiin ajattelutapoihin (Vilkka 2005, 97).

Ennen varsinaisen työskentelyn aloitusta hanke, sen lähtökohdat ja päämäärät esiteltiin, sekä toteutettiin luovuutta ja mielikuvi-tusta aktivoivaa Lego Serious Play -menetelmää (Miettinen 2011). Siinä jokainen osallistuja rakensi parissa minuutissa satunnaisista Lego-palikoista mielikuvitusolennon, joka myöhemmässä vaiheessa palikoita lisäämällä muutettiin perjantai-illan tunnelmak-si. Samalla osoitettiin mallintamisen merkitys uusien toimintojen tai palveluita suunniteltaessa – hahmon pelkkä suullinen kuvaus ilman mallia olisi lähes mahdotonta.

Pajalle osallistujat jaettiin tehtävien ajaksi kolmeen ryhmään: luovien alojen yrittäjiin ja yrittäjäksi aikoviin, kouluttajiin, sekä yritysneuvojiin ja kehittäjiin. Tehtävien purku ja johtopäätökset luotiin koko osallistujajoukon voimin yhdessä. Vaikka ryhmäja-ko perustui hankkeen kohderyhmiin, oli ymmärryksen kannalta keskeistä, että omakohtaisen yrittäjäyyskokemuksen lisäksi läsnä oli henkilöitä, jotka kuuluvat ns. risteyskohtaan eli heillä on ”olen

kuullut puhuttavan” -tapaista tietoa. Nämäkin näkökulmat ovat tärkeitä, koska esiin nousevat merkitykset ovat aina yhteisössä ja ihmisten välillä luotuja (Vilkkä 2005, 114–115). Kolmella ryhmällä oli samat tehtävänannot; näin päästiin vertailemaan eri ryhmien näkökulmia ja painotuseroja.

Yrittäjyys pelottaa ja vapauttaa kokeiluille

Ensimmäisessä tehtävässä jokaisen osallistujan tuli ensi yksilöllisten kokemusten kirjata ylös syitä *miksi* luovien alojen yrittäjäksi ryhdytään ja *miksi* ei ryhdytä. Yksilöllisiksi kokemuksiksi laskettiin myös ystävien ja kollegojen kokemukset, joita osallistuja on seurannut läheltä. Kokemuksia vertailtiin ryhmien sisällä. Tämän jälkeen ryhmissä koottiin yksilöllisistä kokemuksista noin viisi yleisintä ja yhteiseksi nähtävää keskeistä näkemystä, jotka muutettiin viiden väittämän muotoon. Ryhmien väittämät käytiin yhteisesti läpi.

Yrittäjien ja yrittäjäksi aikovien tyypilliset pelkoihin liittyvät näkemykset liittyvät liiketoiminnalliseen epäonnistumiseen ja yrittämiseen liittyvään byrokratiaan. Kuinka voi ottaa vastuuta asioista, joita ei osaa eikä ymmärrä? Epäonnistumiseen yrittäjänä ja epävarmuuden sietämiseen vaikuttavat liittyvän huonoon itsetuntoon ja verkostotaitojen puutteeseen. Vaikean taloudellisen tilanteen ohella arveltiin, että epäonnistuminen voi liittyä myös tuen ja kannustuksen puutteeseen. Yksinäisyys ja sitoutuminen yritykseen muiden elämänalueiden kärsiessä nähtiin myös keskeisenä ongelmana. Myös silkka tiedon puute yrittäjyydestä voi olla syynä yrityksen perustamatta jättämiseen.

Keskeiset syyt ryhtyä luovien alojen yrittäjäksi liittyvät haluun tehdä työkseen mitä haluaa sekä oman osaamisen syvempään kehittämiseen. Lisäksi arveltiin luovan luonteen vaativan henkistä tilaa ympärilleen. Kyse on useimmin kaikessa yksinkertaisuudessaan myös vain itsensä työllistämisestä muiden vaihtoehtojen puuttuessa kokonaan. Epäonnistumisten tapaan myös onnistumiset nähdään hyvin henkilökohtaisina; itse määriteltujen ja to-

PULMA: Ammattilaisuuden kääntöpuoli

Ammattilaisuus vie mukanaan. Tuo sanastoon alan termit ja puheeseen suussa taipuvat lyhenteet. Helppoa ja hauskaa, mutta usein myös ongelmallista.

Vuodesta ja alasta toiseen nykyiset ja potentiaaliset asiakkaat nostavat yrityskehitys- ja neuvontakentässä käytettävän kielen ongelmana esiin. Uusien toimialojen ja tuoteinnovaatioiden myötä myös yritysneuvojat ovat ihmeissään. Yhteisen kielen tarve lisääntyy molemmiin puolin. Turhan usein uskottavuuden tarve päihittää halun tyhmyltä tuntuviin kysymyksiin.

Ongelma ei johdu termien määritelmien puutteesta vaan niiden yhteisen merkityksen puutteesta. Kun eri alojen ammattilaiset kohtaavat, yhteistä kieltä ei ole ilman keskeisten käsitteiden yhteistä ymmärrystä. Eikä synny merkityksiä yhdessä sopimatta. Luottamus syntyy vasta ymmärryksestä. Siksi tämän päivän ammattilaisuutta on oltava myös yhteisen ymmärryksen varmistamisen taito.

Haasta itsesi termitalkoisiin!

- Tarkkaile omaa viestintääsi ja reagoi palautteeseen.
- Anna itse palautetta, kysy rohkeasti jos et ymmärrä.
- Kun aloitat uuden yhteistyön ryhmässä, määritellä yhdessä keskeiset termit ja merkitykset.
- Muista, että tyhmiä kysymyksiä ei ole.

teutettujen sisällöllisten ja taloudellisten saavutusten tavoittaminen koetaan hyvin palkitsevana. Kaikenlainen itsensä kehittäminen ilman ulkopuolelta annettuja työnkuvan raameja nähtiin hyvänä syynä ryhtyä yrittäjäksi.

Luovien alojen alkavat yrittäjät jäävät helposti erilaisten julkisten rahoitusinstrumenttien ulkopuolelle. Erilaisten kokeilujen tekeminen ja mahdollisuuksien hakeminen ei ole sellaista suoraviivaista yritystoimintaa, jota esimerkiksi starttirahahakemusten käsittelijä mielellään näkisi. Toisaalta monilla luovien alojen suunnittelusaamista vaativilla aloilla menestyneimmäkään olemassa olevat suomalaisyritykset eivät täytä kasvuyrityksen kriteerejä.

Nykyisten yrittäjien ja yrittäjäksi aikovien vastausten perusteella saatiin vahvistusta käsitykselle, että luovien alojen yrittäjyyttä lähdetään rakentamaan henkilökohtaiseen osaamiseen perustuva sisältö edellä. Yksikään vastaaja ei maininnut johtajana olemisesta tai rahallisen pääoman kartuttamisesta mitään. Luovilla aloilla pääoma on nimenomaan korvien välissä olevaa pääomaa.

Pelkkää näpertelyä?

Myös yritysneuvonnan ryhmässä nähtiin tyypillisten syiden luovan alan yrittäjäksi ryhtymiseen liittyvän haluun tehdä mitä haluaa ja haluamallaan tavalla, itse itsensä työllistämällä ja suureen mielenkiintoon tai intohimoon omaa alaansa kohtaan. Harrastuksesta hyppääminen yritystoimintaan nähtiin myös yleisenä syynä. Syiksi yrityksen perustamatta jättämiseen nähtiin rohkeuden puute, rahoituksen järjestäminen ja myytävän tuotteen heikkoudet. Vuorovaikutukseen ja yhteisymmärrykseen arveltiin monenkin idean kaatuvan: esimerkiksi rahoittajataho ei ymmärrä kunkin luovan alan ammatillista kriteeristöä ja saattaa pitää toimintaa pelkkänä näpertelynä. Toisaalta alkavalla yrittäjällä voi olla vaikeuksia muodostaa toiminnastaan uskottavaa ja ymmärrettävää liiketoimintaa, sekä esittää asiaansa ymmärrettävällä tavalla. Myös yritysneuvonnan vuorovaikutus ja kanssakäyminen voidaan kokea liiallisena ohjaamisena.

Luovien alojen toimintaideoiden myyntitaitojen ohelle yritysneuvontaan kaivattaisiin ”psykologisia” työkaluja. Aloittavan yrittäjän kannustaminen liiasta vaatimattomuudesta laajempaan ympäristön näkemysten ja mielipiteiden kokoamiseen nähtiin selkeänä

tarpeena. Varsin usein on myös palattava lähtöruutuun ja pohdittava mitä alkava yrittäjä todella haluaa.

Keskeisenä syynä ryhtyä yrittäjäksi kouluttajaryhmän näkökulmasta nousi niin ikään ainoa tapa työllistyä, sekä toisaalta mielekäs tapa toteuttaa itseään ja mahdollisuus määritellä toimintatavat ja toimintakenttä. Ryhmässä myös arveltiin, että yrittäjäksi kasvetaan eli perhetaustalla ja elämäkokemuksilla voi olla ratkaiseva syy. Rakkaasta harrastuksesta arveltiin niin ikään tulevan ammatti. Ongelmina nähtiin huolet perusturvasta ja toimeentulosta, sekä vahvan ammatti-identiteetin ja heikon yrittäjäidentiteetin yhdistämisessä. On myös ammattialoja kuten kuvataiteen kenttä, jossa yrittäjäksi leimautumista ei katsota hyvällä.

Syitä syiden takana

Toisessa työvaiheessa ryhmien tehtävä oli siirtää kukin väittämä omalle lomakkeelleen, jonka jälkeen väittämiin tuli vastata viisi kertaa *miksi*-kysymyksellä. Menetelmä on iteratiivinen kysymystekniikka, jolla päästään syvemmälle ongelmien tai hyvien käytäntöjen todellisiin syihin, kuin mitä pintapuolisesti tarkasteltuna heti ilmeneisi. Se auttaa paitsi pureutumaan ongelmiin syvällisemmin, myös hyväksymään esille nousevia syitä ja seurauksia (Miettinen 2011, 74).

Syitä alkavien yrittäjien epäonnistumisen pelkoihin saatiinkin avattua eri tulokulmista kysymysten avulla. Esille nousivat ensimmäiset konkreettiset kohderyhmästä itsestään lähtevät kuvaukset niistä tarpeista, joita hankkeessa kehitettävällä työkalupakilla voisi ratkaista. Varsin yksiselitteisesti esille nousi tarve jonkinlaiselle käännöstyökalulle, koska luovan alan yrittäjät eivät esimerkiksi koe ymmärtävänsä sitä kieltä mitä yrittäjyyskoulutuksissa puhutaan. Tämä voi riittää syyksi olla hakeutumatta yrittäjyyskoulutukseen ja siten myös syyksi yrityksen perustamatta jättämiseen. Samankaltaisia pelkoja ilmenee myös yrittäjänä olemisen aikana: pelko byrokratiaan ymmärtämättömyydestä. Jos tekee silkasta ymmärtämättömyydestä hallinnollisia virheitä ja joutuu niistä vastuuseen esimerkiksi luottotiedot menettämällä?

Harrastuksesta yrittäjäksi katsottiin liittyvään paitsi oman osaamisen hyödyntämiseen ja keskistymiseen, myös laajemmin mielekkään elämän toteutumiseen. Tämä liittyy myös kokemukseen nykyisen työelämän epämielkkyydestä ja huononemisesta. Tämän taustalla ovat rakennemuutokset ja taloudelliseen tehokkuuteen perustuvat rakenteelliset kehittämiset, joissa yksittäisen ihmisen on entistä vaikeampaa saada ääntään kuuluviin. Sinänsä negatiivinen prosessi voi olla seurauksiltaan osittain myös positiivinen, jos sen seurauksena syntyy uusia luovien alojen yrityksiä ja työpaikkoja.

Verkostoitumis- ja ryhmätyötaidot

Verkostojen muodostaminen ja oman osaaminen suhteuttaminen, sekä vajeat käsitykset omasta osaamisesta voi riittää syyksi ryhtymättä yrittäjäksi. Tämä viittaa tarpeeseen jonkinlaisista mallinnustyökaluista, jossa voisi tarkastella omaa osaamistaan erilaisissa verkostoissa, olivatpa ne sitten toimintakeskeisiä verkostoja, osaamisverkostoja, tutkimusryhmiä, jne. Verkoston käsite voi alavalla yrittäjällä olla varsin suppea; toisinaan sen arvioidaan olevan lähinnä passiivinen ihmisjoukko joita tavataan eri tilaisuuksissa. Tästä ajattelutavasta on vielä matkaa verkostoon työkaluna, joka edistää asioiden sujuvuutta ja tuo lisäarvoa tuotteisiin ja palveluihin.

Vaikka verkostoitumis- ja viestintätaidot nousevat hankkeen teemoissa toistuvasti esille, luovien alojen yrittäjyyden motivaatioista on löydettävissä myös haluja päästä tekemään asioita omin päin ja itse haluamallaan tavalla. Kyse ei ole pelkästään negatiivisena nähtävästä itsekkyydestä, vaan taustalla on suuri halu olla edelläkävijä eikä perässä kulkija; halu kehittää itseään ja osaamistaan parhaaksi asiantuntijaksi. Verkostoituminen voidaan nähdä myös muiden vauhdissa laahaamisena, mikä ei liity pelkästään verkostoon itseensä, vaan oman osaamisen kehittämiseen. Toisaalta asettamalla riman liian korkealle voi joutua myös eristykseen tai yksin vastaamaan kaikesta. Asema verkostoissa ei voi olla ulkopäin syötettyä, vaan se tulee ansaita ja rakentaa askel kerrallaan luottamusta rakentaen.

Verkostat sinänsä eivät siis tuota mitään arvoa jos ne eivät toimi. Hyödyllisiksi ne muuttuvat siinä vaiheessa kun niitä opitaan käyttämään eri tilanteissa eri tavalla. Kaikkien kanssa ei tarvitse tehdä kaikkea, vaan verkostat muodostuvat tarpeiden tilanteiden mukaan ja voivat siten olla suoraviivaisia alihankintaketjuja, osaamisverkostoja, sosiaalisia verkostoja, projektiryhmiä jne. Taitoa on oppia tuntemaan tarpeeksi potentiaalisia yhteistyökumppaneita, jotta erilaisia verkostoja päästään muodostamaan tilannekohtaisesti.

Liian kapea-alaista koulutusta?

Miksi ammatti-identiteetti ja yrittäjäidentiteetti eivät kohtaa? Onko koulutus liikaa aloittain eriytynyt? Onko liiketalouden opettaja oikea henkilö pitämään kuvataiteen opiskelijoille koulutusta yrittäjyydestä edellä mainittuun terminologiaongelmaan liittyen? Koulutuskentällä pitkään vallitsevana trendinä on ollut mennä syvälle kapealla alalla. Tämän taustalla arvellaan vallitsevan näkemyksen vahvasta erikoisosaamisesta ja käytettävissä olevista yhä vähenevistä lähiopetusresursseista; koulutetaan kapean alan erikoisosaajia johon heidän vahvuutensa työmarkkinoilla oletetaan perustuvan.

Moderni työelämä tarvitsee kuitenkin yhä useammin ihmisiä, jotka kykenevät soveltamaan osaamistaan muiden alojen kehittämiseksi ja toimimaan monialaisissa työyhteisöissä. Uusia innovaatioita ja työtapoja ja mikä tärkeintä, työmahdollisuuksia, syntyy usein juuri toimialojen rajapinnoilla. Tästä syystä koulutusorganisaatioissa ja niiden koulutusohjelmissa olisi otettava tämä huomioon esimerkiksi sisällyttämällä opiskelijoiden pakollisiin harjoittelujaksoihin sellaisia, jotka tehdään oman toimialan ulkopuolella. Muotoilija varaosaliiikkeessä, fysioterapeutti teatterissa, tanssija sairaalassa, tradenomi rockfestareilla: miksei? Eikä vain tutustumassa ympäristöön, vaan pohtimassa työn, työympäristön tai työyhteisön kehittämistä omien vahvuuksien avulla.

Tulevaisuus, jossa ongelmia on korjattu

Kolmas tehtävä käsitteli tulevaisuuden visioita. Jokainen ryhmä sai tehtäväkseen laatia skenaarioita, joissa miksi-kysymyksissä esille nousseita ongelmia on ratkaistu. Tehtävän ideointi ja toteutusmuoto oli vapaa; yrittäjäryhmä esitti tulevaisuuden skenaarionsa näytelmän muodossa. Kouluttajaryhmä rakensi visiostaan kuvakollaasin ja yritysneuvojaryhmä laati mind-mapin. Tehtävän tarkoituksena oli skaalata lähtötilan ongelmien ja ihanteellisen tilanteen välistä etäisyyttä, joka auttaa hankkeen yksittäisten tavoitteiden määrittelyssä.

Yrittäjäryhmän näytelmässä luovien alojen opiskelija meni valmistumisensa aikoihin verkkopalveluna toteutettuun Kaakkois-Suomen luovien alojen mentoripankkiin, josta hän löysi olemassa olevan luovien alojen yrittäjän ja joka puhuu samaa kieltä hänen kanssaan. He tapasivat kolme kertaa ja käyttivät apunaan uutta luovien alojen työkalupakkia. Ensimmäisellä kerralla opiskelija kirjasi ylös haaveitaan ja ydinosaamistaan. Jatkossa hän laati vapaamuotoisen toimintasuunnitelman. Tämän jälkeen pohdiskeli itseluottamustaan ja käynnisti verkostojen rakentamista. Mentoroinnin jälkeen opiskelija oli oikeutettu saamaan starttirahaa ja hän aloitti oman yritystoiminnan.

Kouluttajaryhmän visiossa oli rakennettu Kaakkois-Suomeen neljä luovien alojen keskusta, jotka olivat sijoitettu Kouvolan, Kotkan, Lappeenrannan ja Imatran seuduille. Niissä on taiteilijoiden työpajoja, näyttelytiloja, myyntiloja, yhteisiä kokous- ja koulutustiloja, kahvila ja mahdollisuus syödä lähiruokaa. Saman katon alta löytyy myös kirjanpito palveluita, markkinointiosaamista ja graafisen alan palveluita. Keskukset tekevät yhteistyötä ja niissä on painopiste-eroja. Yrittäjien lisäksi keskuksissa työskentelee taiteilijoita ja kulttuurialojen yhdistyksiä. Ydinidea perustuu yhteiseen oppimiseen ja yhteiseen tekemiseen. Yrittäjät löytävät toisensa ja muotoilua tai taidettava ostava yleisö saa monipuolisempaa tarjontaa saman katon alta.

PULMA: Rehellisyys on rankkaa

Moni tarkastelee kouluttautuessaan vuosien ajan vain alansa osaamista ja alalle sopivia ominaisuuksiaan. Yrittäjyys vaatii muutakin. Monen hyvän idean esteeksi onkin noussut oman ammattitaidon yliarvostus tai yrittäjätaidoiksi luokiteltavien ominaisuuksien vähättely.

Potentiaalisen yrittäjän hankalimpia mutta tärkeimpiä itsetutkiskelun hetkiä ovat ne, joissa hän peilaa oma ja muiden käsitystä itsestään. Mitä osaan? Missä olen hyvä? Millainen olen? Mitä en osaa? Mitä en edes halua tehdä? Jos on itselleen rehellinen ja ottaa toisten palautteen vastaan, näkee aikaisempaa selvemmin oman roolinsa yrityksessä. Rankalta tuntuva rehellisyys palkitsee. Se kirkastaa verkostoitumistarpeet, auttaa rajaamaan loputtomalta tuntuva tehtäväkenttää, vapauttaa aikaa itselle tärkeimpään ja luo edellytyksiä yrittäjän tärkeimmälle: Omalle jaksamiselle.

Yritysneuvojaryhmän visiossa luovien alojen yrityksiä syntyy entistä enemmän koska pelot ovat muuttuneet rohkeudeksi. Rohkeus, ymmärrys ja itseluottamus syntyvät koulutuksen kautta jossa yrittäjyyteen liittyviä keskeisiä teemoja työstetään toistamalla useita kertoja, mutta aina hieman eri lähtökohdista. Näin saadaan laajennettua näkemystä siitä, mikä yrittäjän elämässä on tärkeää ja mikä vähemmän tärkeää. Verkostojen muodostamiseen on kehitetty työkaluja, joiden perusteella voi tehdä valintoja mukaan lähtemisestä. Tässä korostuu yli ammattialojen pääseminen, jotta pelkästään samaa alaa olevat kollegat verkostoituvat keskenään. Lisäksi on kehitetty työkalu, jossa alkava yrittäjä näkee etukäteen tulevaisuuden visioita; vaihtoehtoisia polkuja joissa hänen omilla valinnoilla ja päätöksillä on seurauksensa. Lisäksi kuvattiin kokonaan uusi palvelu, jossa yrittäjänä epäonnistunut palaa yritysneuvonnan pariin ja sykli palvelun parissa ja yrittäjänä alkaa ikään kuin uudestaan.

Paja 1: synteesi

Ykköspajalla syntyneen aineiston perusteella kehittämistä kaipaavat ongelma-alueet jaettiin viiteen kategoriaan: kieli- ja termistöongelmiin, oman osaamisen arviointiin liittyviin ongelmiin, toimintasuunnitelmien ja tuotetarinoiden kehittelyyn liittyviin ongelmiin, verkostoitumistaitoihin, sekä mentorointiin liittyviin ongelmiin. Näistä kategorioista syntyivät kakkospajan uusien työkalujen ideoinnin teemat.

Keskeisimpiä kysymyksiä on miten viranomaiset ja alkavat luovien alojen yrittäjät ymmärtävät toisiaan paitsi sisällöllisesti, myös kielellisesti? Miten virkakieltä ja eri alojen omaa ammattikieltä käyttävät saataisiin ymmärtämään toisiaan? Millä luoville aloille sopivilla tavoilla yritystoimintaan liittyviä rutiineja, velvollisuuksia ja talouden käsitteitä voisi opiskella ja harjoitella? Miten yrittäjäyyskoulutuksista saataisiin houkuttelevampia luovien alojen näkökulmasta?

Oman osaamisen arviointia voi lähestyä ainakin kolmen erilaisen kysymyksenasettelun kautta. Miten henkilökohtaista ammat-tiosaamista ja yrittäjätaitoja voisi arvioida kokonaisuutena? Miten persoonallisuus olisi huomioitava yrittäjyyttä harkittaessa? Mikä on etenkin luovilla aloilla henkilökohtainen suhde myyntityöhön ja sen kehittämiseen?

Erilaisilla tarinankerronnallisilla ja visuaalisiin skenaarioihin perustuvilla – itselleen tutuilla – työkaluilla voisi laatia vaihtoehtoisia tapoja liiketoiminnan suunnitteluun. Mitä nämä tavat voisivat olla? Miten rakentaa ja nähdä erilaisia tulevaisuudenkuvia omaan yritystoimintaan liittyen? Millä tavoin omaa henkilökohtaista osaamistaan voisi esitellä ja myydä eteenpäin?

Itseluottamuksen ja verkostoitumistaitojen kehittämisellä on kertyneen aineiston perusteella yhteys. Miten itseluottamusta ja verkostoitumistaitoja voisi kehittää yhdessä? Miten voisi arvioida verkostojen hyötyjä itselle yhteistyöhön kannustavana tekijänä? Miten itse voisi olla verkoston muodostaja?

Myös mentoroinnin järjestäminen koettiin hyvin keskeisenä kysymyksenä. Miten mentorointi luovien alojen yrittäjälle tulisi järjestää? Mentoroinnin toivottiin kohdistuvan ennen kaikkea talousosaamiseen. Voisiko tuoteideoiden arvioinnin ja tuotekehityksen suunnittelun yhdistää mentorointiin?

Toinen paja: ideointi

Luottamuksen toinen työpaja pidettiin keväällä 2014 Kouvolas- sa uudessa yhteisöllisessä työtilassa Viiraamossa. Tässä paikassa pidettiin myös kaikki loputkin hankkeen pajat. Nyt ryhdyttiin ideoimaan uusia yrittäjyyttä kannustavia toimintamalleja ja työkaluja. Osallistujajoukko pajalla oli kutakuinkin sama kuin ykköspajalla. Työpajalla syntyi kaiken kaikkiaan noin 45 uutta toimintaideaa.

Ideoinnin alkaessa osallistujajoukko jaettiin kahteen ryhmään. Ideointitehtävät olivat periaatteessa yksilöllisiä mutta niistä keskusteltiin ryhmissä samalla. Ideoinnin apuna käytettiin ideointikortteja, joissa pyydettiin kuvaamaan idea; mitä siinä tapahtuu, kuka siitä hyötyy, kuka sitä tekee tai toteuttaa ja tarvittavat resurssit. Lopuksi pyydettiin vielä keksimään idealle nimi. Ideakortin täyttö on kätevä tapa saada keskenään vertailukelpoista materiaalia ja auttaa osallistujia pohtimaan oikeita kysymyksiä. Ideakortit kerättiin yhteiselle seinälle viiden em. aihepiirin mukaan. Ideakorteissa ja suunnitteluseinässä yhdistyvät yksilöllinen ja ryhmässä työskentely; kaikki kummallisetkin ideat laitetaan esille ja kritiikkiä vältetään (Kettunen 2001, 74). Ideointiin lähdettäessä osallistujille korostettiin paitsi kritiikittömyyden tärkeyttä, myös keskusteleavasta työskentelytavasta ja toisten ideoiden hyödyntämistä. Samalla myös todettiin, että yleensä ensimmäiset ideat perustuvat melko tuttuihin ratkaisuihin, mutta ideoinnin jatkuessa alkaa omaperäisempiä ideoita ilmaantua.

Hyvin monet syntyneet ideat viittaavat tarpeeseen saada laatia liiketoimintasuunnitelmia vaihtoehtoisilla tavoilla, sekä nähdä it-

sensä yrittäjänä. Tyypillisiä ideoita olivat esimerkiksi ”huovutettu yrittäjä” tai ”räsymatto”. Kyse oli omannäköisen yritys-idean kehittelystä henkilölle itselleen tutuilla välineillä. Esiin nousivat myös käytännönläheiset mahdollisuudet ymmärtää paremmin liiketalouden ja viranomaisasioinnin kieltä. Konkreettinen idea olisi esimerkiksi ”termistökuutio” jolle sanoja esittämällä se esittää eri pinnoillaan synonyymejä.

Verkostoitumiskysymyksissä esille nousivat sinänsä varsin yksinkertaiset yhteiset bussit- ja junamatkat, yrittäjätreffit ja treffipalvelut. Tässä teemassa eivät verkkopalvelut loistaneet, vaan tarve on varsin yksiselitteisesti päästä kasvokkain kohtaamaan oman toiminnan kannalta sopivia ihmisiä.

Mentoroinnissa nousi esille mahdollisuus yhden neuvojan sijasta valita useasta neuvojasta. Ideat kuten ”mentorirevolveri” ja ”karuselli” kuvaavat tilanteita joissa ryhmästä asiantuntijoita voidaan valita tilanteeseen ja tarpeeseen sopiva henkilö.

Osaamisen arvioinnin työkaluihin ideointiin niin ikään mahdollisuuksia nähdä eri vaihtoehtoja ja mahdollisuuksia yhden suoraviivaisen etenemisen sijaan. Ideoissa kuten ”peili” ja ”reititys yrittäjyyteen-palapeli” etsitään sopivia polkuja, yhdistellään osaamista ja persoonaa vahvistaakseen omaa ajatusta itsestään yrittäjänä, sekä löytää uusia kehittämistä vaativia asioita tai ominaisuuksia.

Ääripää: kuvataide ja yrittäjyys

Päivän toinen sessio keskittyi pelkästään oppilaitosten yrittäjyys-opintoihin ja työelämäyhteistyöhön. Alustuksen ohessa osallistujat saivat täytettäväksi tähän teemaan räätälöityjä ideakortteja. Sessiossa käytiin läpi mm. opintoihin liittyvien harjoittelujaksojen suomaa mahdollisuuksia tutustua yrittäjyyteen. Keskustelussa pohdittiin enne kaikkea kuvataiteen haasteellista tilannetta. Kuvataiteilijat ja alan opiskelijat ovat erittäin sitoutuneita omaan taiteilijuuteensa: intohimoisessa työssä – jossa työtunteja ei las-

keta – on yrittäjämäisiä piirteitä, mutta jo yrittäjä-sana koetaan hankalana. Tässä on asiayhteys aiemmin esille nousseisiin kielityökaluihin ja efektuaationäkökulmaan. Suhtautumisessa yrittäjyyteen hankaloittaa sellaiset kokemukset liike-elämän kanssa, jossa taidetta kysytään yritystiloihin, mutta työstä ei haluta maksaa mitään. Kuitenkin yhteistyö nähdään mahdollisuutena paitsi työn sisällön kautta, myös mahdollisuutena saada jalkaa oven väliin tulevaa ajatellen. On myös olemassa hyviä esimerkkejä taiteilijaosuuskunnista; luovien alojen koulutuksessa olisikin hyvä saada näkyviin, miten omasta osaamisesta on saatu aikaan liiketoimintaa. Opiskeluaikana toteutetut harjoitusyritykset ja vähitellen yrittäjäksi kasvaminen nähtiin lopputuloksien kannalta parhaina väylinä.

Digitaalinen räsymatto ja pikatreffikaruselli

Työpajapäivän päätteeksi kolmannessa sessiossa jokainen osallistuja sai tehtäväkseen valita suunnitteluseinältä kaksi muuta kuin omaa toimintaideaa ja laatia niiden yhdistelmästä uusi toimintaidea. Toisten ihmisten ideoiden lainaaminen ja kytkeminen toisiinsa antaa lisävauhtia omaan ideointiin (Kettunen 2001, 72). ”Digitaalisessa räsymatossa” on kyse ohjelmasta, joka edeltää varsinaista liiketoimintasuunnitelman tekoa. Kudottavat raidat edustavat liiketoimintaosaamisen eri alueita ja niitä työstetään vuorollaan. Yksi lukkoon lyöty raita edustaa toimintaehdotusta jota palvelun käyttäjä harkitsee.

”Speed date” ja ”karuselli”-ideoiden yhdistelmässä karuselli toimii nopeana yhteen saattamisen keinona, tapaamispaikkana ja toimintana. Nopeat tutustumiset eri toimijoihin auttaa valitsemaan vanhoja ja uusia yrittäjiä kohtaamaan toisensa oikeissa asiayhteyksissä omaa toimintaa edesauttaen. Kokeneet yrittäjät jotka haluavat tehdä yhteistyötä uusien toimijoiden kanssa, toimivat tilaisuuksien järjestäjinä. Toisessa yhdistetyssä ideassa sama palvelu oli rakennettu nettiin: valtakunnallinen sparraajahaku jossa on mahdollista tavata virtuaalisesti ja keskustella videoneuvotteluvä-

lineillä. Keskeisenä toimintana ideoissa toistuu tiedon jakaminen, ei niinkään ylhäältä annetut valmiit vastaukset.

Paja 2: synteesi

Oman liikeidean esille tuominen alkavalle yrittäjälle itselleen tuuilla menetelmillä on pajojen perusteella keskeinen lähestymistapa. Lankakerä, räsymatto tai huovutus tarjoaa metaforan, jonka avulla kokonaisuutta voi rakentaa. Oma tuttu väline kannattaa tekijäänsä pelottavan maaston yli, toisaalta työkalun suunnittelussa jatkossa on varmistettava, että metafora ohjaa oikeiden kysymysten äärelle. Sellaisia ovat esimerkiksi hinnoitteluun ja toiminnan kannattavuuteen liittyvät kysymykset. Vaikka räsymatto tai lankakerä edustavat kunkin omaa ajatusprosessia, sen täytyy olla myös ketterästi muunneltavissa, ei suoraviivaisesti valmiiksi tuleva kuten matto.

Termistöjen käännoistyökalujen takaa nousee kysymys: onko kyseessä kuitenkin jonkinlainen väistöliike tai suojausmekanismi ennen elämänmuutosta yrittäjäidentiteetin muodostumisen edellä? Liike-elämän omaa termistöä on joka tapauksessa jossain vaiheessa opeteltava. Toisaalta hankkeessa kehitettävien työkalujen on mädallettava kynnystä ja edistää pehmeää laskua yrittäjyyteen.

Juna- ja bussimetaphorien voi tulkita tarpeeksi kokea olevansa matkalla yrittäjyyteen. Muut matkustajat ovat samalla asialla. Jos matka alkaa arveluttamaan, voi asemalla jäädä pois kyydistä. Erilaiset yrittäjäpelit ja pelimetaphorat liittyvät oman tekeminen reititykseen ja roolimallien hakemiseen. Ne auttavat näkemään monenlaisia tapoja olla yrittäjä. Siinä puolestaan on linkki tarinankerronnallisiin työkaluihin.

PULMA: Kun sanat eivät riitä



Monille kynnys yritysneuvojan tapaamisen tuntuu korkealta yllättävästä syystä. Kun kirjoittaminen ei suju, oma idea tuntuu latistuvan eikä sen selittäminen enää onnistu. Omassa päässä tulevaisuus näyttää selvältä, toimintasuunnitelma kuulostaa kirkkaalta ja tuotteet tuntuvat laadukkailta. Itselle toimivien tapojen esittäminen vaatisi kuvaa, ääntä, liikettä ja vauhtia sekä käsin kosketeltavia asioita. Kaikkea sitä missä luovien alojen edustajat ovat parhaimmillaan.

Jos tulevaisuus on osaamisperustaisilla tavoilla, kuinka moni muukaan liikeidea aukeaa enää lukijoilleen tekstin avulla? Yhä useampi perinteisenkin alan uusi innovaatio vaatii erilaisia esitystapoja. Yrittäjyys on yhä enemmän esiintymistä, esittämistä, virtuaalista edustusta ja läsnäoloa. Jos erilainen tapa esittää vain lisää yrittäjän iloa ja intoa ideoita kohtaan, eikö juuri se ole silloin se oikea tapa suunnitella liiketoimintaa?

Pajat 3 ja 4: konseptointi

Työkalupakin suunnittelu eteni konseptointivaiheeseen syyskuun 2014 alussa, jolloin järjestettiin kaksi konseptointipajaa. Luottamus-hankkeen seitsemän uutta työkalua saivat ensimmäisen muotonsa näillä pajoilla. Konseptointivaiheessa luotiin ryhmitöinä yksittäisiä ideoita laajempia tarinoita, joiden tarkoitus on avata näkymiä siihen kokonaiskuvaan, josta palvelussa on kyse: mitä ongelmia se ratkaisee tai mitä tavoitteita sillä on, mitä siinä käytännössä tapahtuu tai mitä resursseja se vaatii palvelun tuottajalta (Tuulaniemi 2011, 189). Pajojen vetäjänä toimi kokenut luovien alojen sparraaja Pekka Krook Diges ry:stä. Työskentelyn tukena käytettiin konseptointilomakkeita, joiden avulla työryhmät saattoivat ottaa kantaa konseptoinnin kannalta keskeisiin kysymyksiin. Uusia konsepteja myös testattiin saman tien käytännössä; olihan paikalla jälleen yrittäjiä, yritysneuvoja sekä mm. korkeakoululehtoreita.

Yhteisissä keskusteluosuuksissa käsiteltiin laajasti yritysneuvojan ja alkavan yrittäjän kohtaamista. Esille nousivat teemat käsitelivät mm. keskustelujen päämääriä; onko tarkoitus saada vastauksia vai syventyä kysymysten äärelle? Millainen on alkavan yrittäjän toiminta- ja arvopohja? Kysymykset ja keskustelu on kuitenkin menetelmä, jolla kaikenlainen sparraaminen ja yritysneuvonta elävät. On myös tärkeää erotella tehtävät, joita voidaan tehdä spontaanisti tapaamisten yhteydessä tai itsenäisemmin omassa rauhassa.

Omia tapoja laatia alustavia toimintasuunnitelmia ja itsensä näkemistä yrittäjänä käsiteltiin laajasti aiempien pajojen tapaan. Keskeistä on pohtia miten omaa teosta voi käyttää, ei niinkään puuttua itse teokseen. Teosta tekemällä ei vielä tarvitse tietää kuinka toiveeseen pääsee. Oman tulevaisuuden visualisoinnissa tai tarinassa ylittää kynnys kohti varsinaisen liiketoimintasuunnitelman tekoa. Sitä ei tehdä spontaanisti yritysneuvojan tapaamisessa, vaan etukäteen omassa rauhassa. Kun tarinaa aletaan purkaa auki, siitä saadaan ensimmäisiä suuntaviivoja yrityksen toiminnan kuvauksesta, verkostoitumistarpeista, tuoteideasta ja markkinoinnista. Tarkoitus on,

että yritysneuvoja ohjaa keskustelua asiakkuuksiin ja hinnoitteluun. Vähitellen koko tarinan käsittelytapa muuttuu yrittäjän palvelun arvonmuodostukseen ja ymmärretyksi tulemiseen. Tämän pitäisi johdattaa siihen oivallukseen, että erilaisten laskelmien teko ei olekaan se hankalin asia, vaan juuri edellä mainittujen seikkojen pohtiminen. Parhaimmillaan tarinasta voi muodostua yrityksen varhainen brändi, vaikka tarina sisältäisikin havaittuja ongelmia.

Viides paja: prototyypointi

Työkalujen kehitys eteni prototyypointiasteelle lokakuun alun pajoilla. Prototyypoinnilla tarkoitetaan palvelumuotoilun vaihetta, jolloin arvioidaan toimivatko konseptit käytännössä siten kuin niiden on ajateltu toimivan (Tuulaniemi 2011, 194). Käytännössä kyse on entistä yksityiskohtaisemmasta kehittämistyöstä ja aiempaa kriittisemmästä näkökulmasta. Testaamalla käytännössä ja luomalla työkalun käytöstä tarinoita ja ajatuskokeiluja työkalu muuttuu ”eläväksi”, jolloin siitä on helpompi keskustella ja jakaa kokemuksia. Tällöin voidaan myös nähdä mitä virheitä voi tapahtua, pitääkö käytön olla mahdollisimman tehokasta vai voidaanko työkalua kenties soveltaa ja muokata tapauskohtaisesti? Tai voidaanko työkalua käyttää mahdollisesti johonkin muuhunkin kuin mihin se on tarkoitettu? Tässä vaiheessa on myös syytä miettiä onko työkalun ulkomuodolla ja visuaalisella kuvauksella merkitystä. Ryhmätöiden ja kokeiluiden perustella edellisillä pajoilla tehtyihin konseptien kuvauksiin tehtiin täydennyksiä.

Työskentelyn avuksi kaikille työryhmille jaettiin arviointimatriisit, joiden avulla jokaista työkalun konseptia arvoitiin samanlaisilla kysymyksillä ja näkökulmilla. Keskeinen teema on, *minkälaista* työkalujen ja menetelmien käyttö on? Yksittäiset kysymykset pyrkivät avaamaan varhaisia käsityksiä ja kokemuksia millä tavalla työkalu on innostava ja mielenkiintoa herättävä, onko sen käyttö helppoa tai vaikeaa, onko siinä jotain epäonnistumisen riskiä tai kohtaa joka voi mennä pieleen ja kaiken kaikkiaan: onko työkalu elinkelvoinen palveluntarjoajan näkökulmasta?

Pajan keskeisenä tuloksena kaikki seitsemän konseptia ”selvisivät” kriittisemmästä tarkastelusta ja kokeiluista. Jokaista työkalua pidettiin omalla tavallaan tärkeinä ja mielekkäinä. Tällä pajalla verkostoitumissuunnitelma ja visuaalisen verkostoportfolion laatiminen herätti eniten keskustelua. Tavoitteelliseen verkostoitumiseen perehtyminen ei saa olla liian teoreettista lähtökohdiltaan; verkostoista toki kirjallisuutta löytyy. Tärkeä lähtökohta alkavallekin yrittäjälle on ymmärtää, että verkosto ei ole vain yksi sattumanvarainen joukko muita toimijoita, vaan on olemassa erilaisia verkostoja: alihankkijoita, tapahtumiin liittyviä yhteistyöverkostoja, markkinointiverkostoja ja esimerkiksi oppilaitosyhteistyötä. Verkostot ottavat ja antavat, myös luopumisen taitoa pidettiin keskusteluissa tärkeänä.

Kuudes paja: pilotointi

Asiakkaan kokemaan palvelupolkuun osana palvelujärjestelmää keskittyvä viimeinen pilotointipaja pidettiin lokakuun 2014 lopussa. Pajan vetäjinä ja ulkopuolisina asiantuntijoina toimivat Johanna Nevala ja Saara Utti Tamora Oy:stä. Ryhmiin jaetut osallistujat saivat erilaisia rooleja (kokemusasiantuntija, kehittäjä, filosofi ja faktatietäjä), joiden näkökulmasta ryhdyttiin arvioimaan konseptien haluttuunottoa ja niiden käyttöä elävässä elämässä. Vastuukysymyksissä pohdittiin toiminnan sujuvuutta, tasapuolisuutta, käyttökokemusta ja toiminnan oikeutusta. Paljon pohdittiin konseptien käsitteiden ja toiminnan suhdetta eräänlaisena eheyskysymyksenä. Esimerkiksi omakuvaskenaarioiden laadinnassa alkavan yrittäjän ja yritysneuvojan ei ole tarkoitus eksyä psykoterapian maailmaan, vaan keskittyä tasavertaisen keskusteluyhteyden luomiseen. Realiteetit ja aikakysymykset raamittavat keskusteluja joka tapauksessa. Samalla tehtiin arviointia siitä, miten eri painotukset ja korostukset muuttavat konseptien ”sävyjä”. Pajan päätteeksi ratkottiin käytännön kysymyksiä kuten työkalujen jakelua yrityspalveluverkostoissa.

Pilotointipajan sekä aiempien testausten ja kokeiluiden kautta työkalut ja niiden ympärille rakentuvat palvelumallit saatiin kuvattua

sellaisella tarkkuudella ja oikeita asioita korostaen, että työkalut voivat alkaa elämään ”omaa elämäänsä” ja niiden integroituminen yrityspalveluiden ja korkeakoulujen käyttöön voi alkaa. On tärkeää että ennen kuin itse kukin alkaa lisätä omia nyansseja käyttämiinsä työkaluihin, on varsinainen prosessi ja tavoite ymmärretty, kuvattu ja sovittu yhteiskehittelyn periaatteiden mukaisesti.

Tässä vaiheessa menetelmäkehitystä ja palvelumuotoiluprosessia on kiinnitettävä huomiota kahteen keskeiseen teemaan. Kaikkien suunnittelussa mukana olleiden keskuudessa on oltava yksimielisyys ja konsensus siitä että työkalut ovat mielekkäitä ja tärkeitä. Tässä valossa Luottamuksen työpajat onnistuivat hyvin; olihan pajoilla mukana juuri niiden alojen edustajia jotka työkaluja käyttävät. Osallistujien vilpittömästä kiinnostuksesta ja pyyteetön työpajatyökentely olivat ratkaisevia koko projektin onnistumisen kannalta. Kuitenkin samaan aikaan on pidettävä myös mielessä, että työkalut itse eivät ole projekti vaan prosessi. Työkalut alkavat todennäköisesti elää ”omaa elämäänsä”; yhdestä työkalusta voi ajan kuluessa kehittyä kaksi eri menetelmää, joku työkaluista saattaa kuihtua vähitellen pois. Yhteisymmärryksen ohella työkalujen käyttöönotto vaatii lanseerausta ja konkreettista käyttöönottoa. Tähän Luottamus-hankkeen viimeiset viikot keskittyivät.

LÄHTEET:

Kettunen, I. 2011. Muodon palapeli. Porvoo: WSOY.

Miettinen, S. (toim.) 2011. Palvelumuotoilu – uusia menetelmiä käyttäjätiedon hankintaan ja hyödyntämiseen. Tampere: Teknologiateollisuus.

Tuulaniemi, J. 2011. Palvelumuotoilu. Hämeenlinna: Talentum.

Vilkkä, H. 2005. Tutki ja kehitä. Keuruu: Tammi.

OSA 3: TYÖKALUPAKKI

Seuraavat työkalut tukevat alkavaa yrittäjää eri vaiheissa. Niiden näkökulma painottuu yrittäjäidentiteetti-, verkostoitumis- ja luottamuskysymyksiin. Uudet työkalut eivät ole sisällöllisesti päällekkäisiä olemassa olevien yritysneuvonnan työkalujen ja menetelmien kanssa. Niitä ovat esimerkiksi yleinen yrittäjäkoulutus, yritysmuodon valinta, laskelmien teon neuvonta, lupa-asiat, rahoitusneuvonta, kirjanpito jne.

Kaksi ensimmäistä pedagogista työkalua ovat suunnattu ammatikorkeakoulukenttään. Seuraavia työkaluja käytetään alkavana yrittäjänä yhdessä yritysneuvonnan, -valmennuksen tai -sparrauksen kanssa.

Työkalujen toteutuksessa on alku- ja lopputilanteet eli työkalut ovat ajattelua vaativia prosesseja.

ROOLIT.

**Toisten vahvuuksien näkeminen.
Tunnista, löydä ja kannusta.**

Roolit-työkalu on tehtävä joka auttaa opiskelijoita näkemään erilaisia rooleja yhteistyökäyttäytymisessä. Roolit tehdään tiedoksi tehtävään osallistuville. Samalla työelämän edustaja, esimerkiksi yritysneuvoja, tulee opiskelijoille tutuksi. Hän vie keskustelua liike-elämän odotuksiin yhteistyötaitoihin liittyen. Tehtävä kannustaa arvioimaan omia verkostoitumistarpeita myös henkilökohtaisella tasolla.

Työkalu auttaa näkemään erilaisia rooleja yhteistyökäyttäytymisessä. Esimerkiksi toisilla on luonnostaan yrittäjämäistä innovaatiokäyttäytymistä (effektuaatio) kuin toisilla. Toiset mielellään tekevät projekteissa alkupään ideointia mutta jättävät viimeistelyn muille. Huomaamattaan opiskelijat ottavat ryhmätöissä samoja rooleja koko opiskeluajan ja mahdollisesti tämän jälkeen myös työelämässä. On kuitenkin syytä kannustaa kokeilemaan erilaisia rooleja – niitäkin jotka vievät opiskelijaa ns. epämukavuusalueelle. Kyyvyssä tarttua erilaisiin rooleihin on yhteys tuleviin yrittäjyys- ja verkostoitumistaitoihin.

omia merkintöjä

OSAPUOLET / TOTEUTTAJAT

Opettajat, amk-opiskelijat ja työelämän edustaja (esim. yritysneuvoja).

RESURSSIT / VÄLINEET / TARVIKKEET

Ensimmäisenä opiskelupäivänä oppilaitoksessa, sekä myöhemmin erillisenä päivänä.

AJANTARVE

1. vaiheessa 1 – 3 tuntia.
2. vaiheessa vähintään 1 päivä.
3. pidempi projekti?
4. opinnäytetyö?

TOIMINNAN KOHDE / RATKAISTAVA ONGELMA

Aloittavan vuosikurssin "sisäänajo", ryhmäytymisen ja roolien muodostuminen, oman roolin tiedostaminen ja uusien roolien muodostaminen (jatkossa).

OSAPUOLTEN TEHTÄVÄT JA VASTUUT

Opettajat ohjaavat tehtävän.

Työelämän edustaja tarkkailee yhteistyötä ja kuvailee sanallisesti tehtävän jälkeen kunkin osallistujan tyypillisen roolin. Voi olla yritysneuvoja, yrityskummi tai sparraaja.

Opiskelijat suorittavat annetun tehtävän.

Yrityskummi mukana koko opiskeluajan, idoli-konseptin toteutuminen, kokemusten keskinäinen jakaminen.

TAVOITE / VAIKUTUKSET

Tunnistetaan ryhmän persoonallisuustyppejä ja toimintatapoja. Pyritään kannustamaan ja kokeilemaan uusia rooleja, joilla yhteys yrittäjä- ja verkostoitumistai-toihin.

TOIMENPITEET

Opiskelijaryhmä suunnittelee ja toteuttaa yhdessä jonkin teoksen, esimerkiksi koulun uusi visuaalinen ilme. Jokainen saa ottaa sen roolin ja vastuun kuin haluaa ja joka tuntuu luontevalta. Tehtävänanto käsittelee vain konkreettisen tehtävän.

Opettajat ja työelämän edustajat tarkkailevat ryhmän toimintaa ja tunnistavat erilaiset roolit, kuten alkuvaiheen ideoidijat, työstäjät ja viimeistelijät. Löydetään ns. efektuaattorit ja havaitaan yrittäjämaista toimintaa. Havainnot esitetään ryhmälle.

Toisessa tehtävässä joka voi olla sisältöään haasteellisempi ja esim. koko päivän kestävä, kannustetaan ja rohkaistaan kokeilemaan itselle vieraampaa roolia.

Opiskelijat oppivat näkemään ja ymmärtämään toistensa vahvuuksia ja hyöty-mään niistä. Havainnot avataan keskustelemalla.

Verkostoitumisharjoitus.

Roolit-tehtävien kautta voi löytää tekijöitä ja rooleja, joita ei itse voi tai ei halua tehdä. Pelaajakorttien kautta löydetään toisiaan täydentäviä osaamisverkostoja. Määrätietoisesti rakennetuista verkostosta on todennäköisesti hyötyä opiskelujen jälkeenkin työelämän tilanteissa.

omia merkintöjä

OSAPUOLET / TOTEUTTAJAT

Amk-opiskelijat luovilla aloilla.

RESURSSIT / VÄLINEET / TARIKKEET

Oman yhteystietojärjestelmän luominen haluamallaan tavalla (taulukko, vihko, älypuhelin, jne.).

Oppilaitoksen "pelaajakortti".

AJANTARVE

1 lukuvuosi opintojen loppuvaiheessa

TOIMINNAN KOHDE / RATKAISTAVA ONGELMA

Verkostoitumisen ja yhteistyömahdollisuuksien etsimisen jatkuva harjoittelu. Perustuu rituaaliseen pedagogiikkaan.

OSAPUOLTEN TEHTÄVÄT JA VASTUUT

Opiskelijat laativat yksilöllisen verkostomallin opintojensa ohessa.

Oppilaitos järjestää sähköisen lomak pohjan, josta kortin saa tulostettua.

TAVOITE / VAIKUTUKSET

Yrittäjämäisen käyttäytyminen ja verkostoituminen osaksi intuitiivista toimintaa. Vahvistaa mahdollista yrittäjäidentiteettiä ja asiakassuhdeajattelua.

TOIMENPITEET

Opiskelijan tehtävänä on tutustua lähinnä omassa kouluympäristössään 40 sellaiseen opiskelijaan, jotka eivät kuulu omaan lähipiiriin kuten luokkatovereihin. Tutustumisessa käydään läpi osaamisen ja mielenkiinnon kohteisiin liittyviä asioihin. Lopullisena tavoitteena on löytää potentiaalisia yhteistyökumppaneita, joiden kanssa verkostomainen toiminta voisi jatkua opintojen jälkeenkin.

Pelaajakortin laatiminen, käyntikortin ja cv:n välimuoto. Auttaa kontaktien ja verkostojen luomisessa. Muiden kortteja voi myös vaihdella.

Osaamisen esittely taustatietojen ohella.

MESTARIT.

Esikuvista henkilökohtaisiin tavoitteisiin.

Mestarit on tehtävä joka tehdään itsenäisesti ennen yritysneuvon tapaamista. Tehtävän tarkoituksena on nähdä ja hyödyntää toisten vahvuuksia ja edelleen kirkastaa henkilökohtaisia tavoitteita. Keskeistä on pohtia miksi valinnat herättävät ihailua, inspiroivat tai herättävät halua samaistua.

Keskusteluvaiheessa yritysneuvojan kanssa pohditaan kuinka pyrkimykset päästä samaan voitaisiin saada käytännön toiminnaksi. Kyseessä on siis tavoitteiden asetteluun liittyvä oppimisprosessi. Mitkä ihailun kohteen ominaisuuksissa ja taidoissa ovat sellaisia, joita haluaa itse kehittää? Miten?

Tehtävä soveltuu laaja-alaisesti mihin tahansa sparraus- tai koulutustilanteeseen.

omia merkintöjä

OSAPUOLET / TOTEUTTAJAT

Alkava yrittäjä ja yritysneuvoja.

RESURSSIT / VÄLINEET / TARVIKKEET

Ennakkotehtävä (ennen tapaamista):

Esikuva-idoli. Mieti kuka tai mikä herättää ihailua tai inspiroi, kohde johon tai jonka ominaisuuksiin haluat samaistua. Idoleja voivat olla myös esim. yrityksiä, yrittäjiä tai kirjoja.

AJANTARVE

Tapaamisen yhteydessä, tehtävän ohjeistuksessa korostetaan ennakkotehtävän ja omakohtaisen pohdinnan merkitystä.

TOIMINNAN KOHDE / RATKAISTAVA ONGELMA

Miten nähdä ja hyödyntää toisten vahvuuksia?

OSAPUOLTEN TEHTÄVÄT JA VASTUUT

Yritysneuvoja välittää ennakkotehtävän alkavalle yrittäjälle ennen tapaamista.

Alkava yrittäjä tekee tehtävän.

Tapaamisen yhteydessä keskustellaan tehtävästä ja etsitään imitoitavia tapoja tai ominaisuuksia ja yhdessä pohditaan kuinka syntyneet ajatukset saadaan käytännön toiminnaksi. Kyseessä on oppimisprosessi: ylöspäin kurottaminen ja tavoitteiden asettaminen.

TAVOITE / VAIKUTUKSET

Kirkastaa henkilökohtaisia tavoitteita ja auttaa näkemään verkostoitumisen mahdollisuuksia.

TOIMENPITEET

Ennakkotehtävässä kirjataan kolme esikuvaa eri tasoilla (esim. lähipiiri, kotiseutu, koko maailma) ja laaditaan lista esikuvien ihailtavista ominaisuuksista.

Miksi valinta herättää ihailua tai inspiroi?

Ennakkotehtävän perusteella käydään keskustelua miten voisi mallintaa tai imitoida ihailun kohdetta ja siten omaksua uusia toimintatapoja.

Miten toimitaan jotta suunnitellut toimintatavat toteutuvat?

PEILI.

Omakuvaskenaario, oman osaamisen kokonaisarviointi.

Yrittäjäidentiteetti on määrätietoisesta työstämisestä tulosta. Peili-työkalu auttaa näkemään kehitystarpeita omaan osaamiseen yrittäjänä ja verkostoitujana liittyen. Työkalu ei sovellu ensitaapaamiseen yritysneuvojan kanssa, vaan sen tehdään myöhemmin keskustelujen jatkuessa. Tehtävä on yhtä aikaa kannustava ja kyseenalaistava. Epävarmuuden sietämisen harjoittelu onkin sen yksi ulottuvuus.

Vaikka alkavalla yrittäjällä oma osaaminen voi olla huippuluokkaa, yrittäjätaidoissa voi olla suuriakin puutteita. Käytännön toteutus voi olla eräänlainen piirretty ihmishahmo, sanoin kuvaus tai rasti ruutuun-tyyppinen (myynti, markkinointi, markkinat, riskienhallinta, jne). Keskustelu voi lähteä liikkeelle alkavan yrittäjän mahdollisista aiemmista kokemuksista liikeideoiden esittelyyn liittyen, sen jälkeen keskustellaan yrittäjän valmiuksista arvioida ja suunnitella omaa etenemistä. Kehittämistarpeiden kautta suunnitellaan reititys kohti varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa.

omia merkintöjä

OSAPUOLET / TOTEUTTAJAT

Alkava yrittäjä ja yritysneuvoja.

RESURSSIT / VÄLINEET / TARVIKKEET

Laaditaan itselleen sopiva omakuvapohja työskentelyn tueksi.

AJANTARVE

Noin 3 viikkoa, vastausten pohtiminen vaatii aikaa.

Ei sovellu ensitapaamiseen yritysneuvojan kanssa, tehdään myöhemmin keskustelun jatkuessa.

TOIMINNAN KOHDE / RATKAISTAVA ONGELMA

Yhteistyökäyttäytymisen ymmärrys ja kehittäminen osana yrittäjätaitoja. Vuorovaikutustilanteiden analysointi, esimerkiksi onnistuneista ja epäonnistuneista tilanteista.

OSAPUOLTEN TEHTÄVÄT JA VASTUUT

Kysymysten (esim. 3-ulotteinen cv) läpikäynti yhdessä. On huomioitava työkalun vaativuus kummallekin osapuolelle, koska luottamuksen ja tietojen oikeellisuuden merkitys korostuvat.

Kyseenalaistava ja kannustava, onnistumisen toteaminen määriteltävä eri vaiheiden kautta. Epävarmuuden sietämisen harjoittaminen.

TAVOITE / VAIKUTUKSET

Auttaa näkemään kehitystarpeita omaan osaamiseen ja verkostoihin liittyen. Nähdä omat vahvuudet ja heikkoudet vuorovaikutustilanteissa ja toiminnassa yrittäjänä.

TOIMENPITEET

Täytetään omakuvapohjaa keskustelemalla.

Kysymyksillä ei ole suuntaa tai tärkeysjärjestystä, ne ovat keskustelua avustavia.

VISUALISOITIN.

Minä luovan alan yrittäjänä.

Alkava yrittäjä laatii itselleen mieluisalla ja osaamiseensa liittyvällä menetelmällä kuvauksen tai tarinan itsestään yrittäjänä. Tekijä pohtii siinä millaista elämä yrittäjänä voisi hänen sen hetken käsitystensä mukaan olla. Millaisia odotuksia yrittäjällä on itsensä suhteen?

Oman tulevaisuuden visualisoinnissa tai tarinassa ylitetään kynnys kohti varsinaisen liiketoimintasuunnitelman tekoa. Sitä ei tehdä spontaanisti yritysneuvojan tapaamisessa, vaan etukäteen omassa rauhassa omilla tutuilla menetelmillä. Tapaamisissa ei puututa itse teokseen (teoksena), vaan miten teosta voisi käyttää pohdittaessa elämää yrittäjänä liiketalouden ja yrittäjyyden näkökulmasta. Yritysneuvoja ohjaa keskustelua asiakkuuksiin ja hinnoitteluun. Vähitellen koko tarinan käsittelytapa muuttuu yrittäjän palvelun arvonmuodostumisen ja ymmärretyksi tulemisen käsittelyksi.

Tehtävän myötä sen laatija oivaltaa että esim. kirjanpitoon ja verotukseen liittyvät kysymykset eivät olekaan niitä keskeisimpiä kysymyksiä, vaikka aiivan alussa onkin siltä tuntunut. Visualisoitin antaa jo vastauksia useisiin varsinaisen liiketoimintasuunnitelman kysymyksiin.

omia merkintöjä

OSAPUOLET / TOTEUTTAJAT

Alkava yrittäjä ja yritysneuvoja.

RESURSSIT / VÄLINEET / TARVIKKEET

Valitaan alkavalle yrittäjälle mieluisa ja sopiva esitystapa:

Kuvakäsikirjoitus
Sarjakuva
Runo
Laulu / sanoitus
Digitarina / video
Portfolio
Pecha cucha / pitsaus

Kerrotaan etukäteen yritysneuvonnan kulusta jatkossa, tapaamisten tavoitteet.

AJANTARVE

1 – 3 tapaamista ennen kuin valmis tekemään varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa.

TOIMINNAN KOHDE / RATKAISTAVA ONGELMA

Alkavan yrittäjän itsensä näkeminen yrittäjänä.

OSAPUOLTEN TEHTÄVÄT JA VASTUUT

Alkava yrittäjä pohtii ja arvioi omaa tekemistään liiketalouden ja yrittäjyyden näkökulmasta laatimalla tarinan itselleen. Myös numeroita käytetään vaikka varsinaisesta taloudesta ei vielä tässä vaiheessa puhuta.

Yritysneuvoja on valmis ottamaan vastaan erilaisia tapoja kuvata liiketoimintaa ja yrittäjyyttä.

TAVOITE / VAIKUTUKSET

Ylitetään kynnyks kohti varsinaisen liiketoimintasuunnitelman laatimista. Pohditaan tarinan avulla millaista elämä yrittäjänä olisi.

TOIMENPITEET

Alkava yrittäjä kuvaa itseään yrittäjänä, toiminnan kuvauksen ja odotuksien kautta edetään kohti liiketoimintasuunnitelmaa.

Tehtävässä on etukäteen sovittuja tulokulmia; mitä, kenelle, millä resursseilla, jne.

Missä alkava yrittäjä on nyt, mitä seuraavaksi? Tekemisen motivaatio, miksi tämä idea tulee onnistumaan? Minkä tarpeen yritysidea täyttää?

VIRTAVERKKO.

Visuaalisen verkostoportfolion laatiminen.

Virtaverkko-tehtävän tarkoituksena on auttaa oivaltamaan eri-laisten verkostojen merkityksen ja toiminnan verkostoissa yhteisen hyödyn kautta. Myös verkostoveturin roolista voidaan keskustella. Visuaalinen toteutustapa auttaa ymmärtämään verkostoja ja tiivistämään hajallaan olevaa osaamista. Tehtävä antaa valmiudet laatia erilaisia verkostoitumissuunnitelmia.

Myös rehellisyyttä käsitellään; mitä on oikeasti sovittu? Ei riitä että vain tuntee jonkun. Pino käyntikortteja ei ole vielä verkosto. Yritysneuvoja auttaa vahvuuksien ja kehitystarpeiden näkemisessä, antaa välitehtäviä ja ohjaa esimerkiksi mukaan tapahtumiin. Verkostot antavat virtaa omien ja yhteisten tavoitteiden saavuttamiseksi.

omia merkintöjä

OSAPUOLET / TOTEUTTAJAT

Alkava yrittäjä ja yritysneuvoja (sekä mentori mikäli mahdollista).

RESURSSIT / VÄLINEET / TARVIKKEET

Tulostetaan tarvittaessa malliksi verkostoportfolion mallipohja, jota täytetään omatoimisesti sekä yritysneuvojan tapauksissa.

Voidaan käyttää myös muita malleja tai muuta laatijalle sopivaa menettelyä.

AJANTARVE

Omatoiminen työskentely alussa (useita päiviä), tapaamiset yritysneuvojan kanssa.

Verkostoituminen ja verkostoitumissuunnitelmat jatkuva prosessi.

TOIMINNAN KOHDE / RATKAISTAVA ONGELMA

Tavoitteellinen verkostoituminen, yhteisen hyödyn ymmärtäminen, hajallaan olevan osaamisen yhteistyöksi muuttaminen.

OSAPUOLTEN TEHTÄVÄT JA VASTUUT

Alkava yrittäjä: oman toiminnan kuvaus, verkostoitumisen ja verkostoitumisosaimisen taso, nykytila ja tavoitetaso.

Ymmärtää verkostojen muodostumisen ja niihin mukaan lähtemisen eri merkitykset: osaamisverkostot, toimintakeskeiset verkostot (esim. tapahtuma), sosiaaliset verkostot, alihankinta, myyntikanavat, jne.

Yritysneuvoja: vahvuuksien ja kehitystarpeiden näkeminen, polutus, antaa välitehtäviä, kumppaneiden haku, tapahtumiin osallistuminen (esim. verkostokaruselli).

TAVOITE / VAIKUTUKSET

Kokonaiskuva toiminnasta, mitä verkostoituminen ottaa ja antaa. Omat roolit verkostoissa näkyviksi ja ymmärrettäviksi.

TOIMENPITEET

Visuaalisen verkostoportfolion laatiminen, tiedon kokoaminen ja tavoitteet samaan kuvaan.

Kontaktien taso: vanha / uusi, mitä on sovittu, rehellisyys; ei riitä että tietää / tuntee jonkun.

Polutuksen merkitys jos täytettävät kohdat jäävät tyhjiksi (ohjaus esim. hankkeisiin ja tapahtumiin).

Tarvittaessa tukea ja keskustelua kontaktien eri tasoista ja suhdetoiminnasta.

VERKOSTO- KARUSELLI.

Verkostoitumistapahtuman järjestäminen.

Verkostokaruselli on tapahtumakonsepti. Yhden sovitun tapaamisen sijasta voidaan lyhyessä ajassa tavata ja verkostoitua useiden uusien kumppaneiden tai mentoreiden kanssa. Tapahtuman hyöty syntyy hyvällä yksilöllisellä valmistautumisella ja tapahtuman kulun hyvällä käsikirjoittamisella. Yleisesittelyn jälkeen keskusteluja jatketaan pienryhmissä, joiden kokoonpanoa vaihdellaan jatkuvasti.

Tapahtumaan valmistaudutaan laitimalla esimerkiksi valintakriteereitä, joiden perusteella haetaan kumppaneita tai mentoreita. Valmistautumisessa voidaan käyttää Virtaverkon menetelmää. Tapahtumalla voi olla teema, esimerkiksi messujen yhteisosaston perustaminen, yhteinen tuotekehitys tai tapahtuma (toimintakeskeinen verkoston ymmärtäminen ja siihen mukaan lähteminen). Vastaavasti voidaan etsiä pitkäaikaisia yhteistyökumppaneita esimerkiksi yhteismarkkinointiin ja alihankintaan liittyen.

Verkostokarusellia voivat järjestää niin kehittäjät, yrittäjät kuin yhteisötkin, tapahtuman luonteesta ja päämäärästä riippuen.

omia merkintöjä

OSAPUOLET / TOTEUTTAJAT

Kehitysyhtiöiden, yhdistysten tai verkostojen järjestämä tapahtuma.

RESURSSIT / VÄLINEET / TARVIKKEET

Tapahtumapaikka, vakinainen paikka jossa säännöllistä toimintaa, matalan kynnyksen osallistuminen.

Tapahtumien välissä hyötyjen mittaaminen ja tapahtuman kehittäminen.

Markkinointi ja viestintä tapahtumista.

AJANTARVE

Etukäteisvalmistelut, tilaisuuden kesto esim. 3 tuntia.

TOIMINNAN KOHDE / RATKAISTAVA ONGELMA

Alkavien ja kokeneiden (luovien alojen) yrittäjien kohtaaminen; auttaa alkavia yrittäjiä verkostoitumaan.

OSAPUOLTEN TEHTÄVÄT JA VASTUUT

Tapahtumajärjestäjä luo puitteet tapahtumalle ja vastaa tiedotuksesta.

Tapahtumalla voi olla teemoja (toimintakeskeisen verkoston muodostaminen) esim. käsityöt tai matkailu.

Yksittäinen yrittäjäosallistuja laatii etukäteen valintakriteerit, jonka perusteella hakee kumppaneita.

TAVOITE / VAIKUTUKSET

Yhden uuden kontaktin sijasta voidaan kontaktoida useita uusia verkostokumppaneita tai mm. mentoreita.

TOIMENPITEET

Tapahtuman alussa jokainen osallistuja pitää 30 sekunnin hissipuheen ilman muita välineitä (kuten esitteitä).

15 minuutin jaksoissa haetaan uusia kontakteja 2 – 3 hengen ryhmiä muodostaen. Osallistujien ohjeistus, kuinka toimitaan.

2 – 3 alkavaa yrittäjää voivat keskustella tilanteestaan keskenään ja hakea ja löytää yhteisen mentorin.

Aloittainen värikoodi esim. nimikylteissä.

OSA 4: TYÖKALUJEN KÄYTTÖ JA TOIMINTAMALLIT

Tuija Valkeapää

Muutoksen mahdollisuus

Luottamus-hankkeen toimenpiteillä on pyritty luovien yksilöiden yrittäjävalmiuksiensa kehittämiseen. Seuduilla, joissa yksilöt ja heidän kehittäminen ovat perinteisesti kuuluneet suurien ja tuotannollisten organisaatioiden ja koneistojen sisäiseen toimintaan, luovien yksilöiden erityishuomiointi tuntuu välillä kaipaavan selittämistä. Siksi on hyvä virkistää muistia siitä, mistä perimmiltään on kysymys.

Luottamus-hanketta valmisteltiin ajankohdassa, jolloin Kaakkois-Suomen rakennemuutoskeskustelussa oli päästy jo seuraaville tasoille. Enää ei ollut epäselvää, että elinkeinorakennetta on kohdannut peruuttamaton muutos. Monet uskalsivat sanoa jo ääneen senkin, ettei muutamien suurien pelastavien toimijoiden varaan laskeminen ole edes järkevää. Ja koska rakennemuutos ja siitä seuranneet ongelmat olivat työttömien yksilöiden lisäksi niin yksityisen kuin julkisen sektorin, kokonaisten kaupunkiseutujen ja maakuntien yhteisiä, ongelmien ratkaisumalleissakin mainittiin jo yksilötason kohdistuvia odotuksia:

- suurten yksittäisten työllistäjien sijaan useiden pienten on työllistettävä itsensä
- monialainen osaaminen on rakennettava verkostojen kautta
- elinikäisen oppimisen ja työurien pidentämisen vaateet lisäävät yksilöityjen työelämäratkaisujen tarvetta
- julkisen sektorin on organisoitava palvelutuotantoaan uudelleen

Elinkeinoelämän rakennemuutoksen vuoksi uusien innovaatioiden lähteeksi olisi jatkossa entistä vahvemmin nostettava kysyntä- ja käyttäjälähtöisyys sekä muutkin kuin teknologiaan perustuvat innovaatiot. Myös julkinen sektori ja sen palveluiden uudelleenmuotoilu oli ajankohtaista. Katseet kohdentuivat, voiko jopa sanoa – vihdoinkin – positiivisesti luoviin toimialoihin.

Tilanne loi uusia mahdollisuuksia, mutta kohdisti pieniin eri alojen toimijoihin myös odotuksia, joiden toteutumismahdollisuudet poikkesivat toisistaan. Vaikka yritystoimintaa ohjaavat samat lainalaisuudet, on yrittämisen lähtökohdissa toimialakohtaisia eroja. Potentiaalisilla luovan alan yrittäjillä on usein ammatillisesti keskimääräistä parempi koulutustaso, mutta puutteita liiketoimintaosaamisessa. Toisaalta osaamisperustaiseen liiketoimintaan ja tekijänoikeuksiin perustuvalla luovalla taloudella on usein erilaiset kilpailuasetelmat, markkinat, käytetty rahoitus sekä yritysten yhteistyömallit ja asiakkuuksien rakenteet kuin perinteisemmillä aloilla. Ja juuri siksi tällä osaamisella nähdään olevan mahdollisuuksia, joita ei ole riittävästi hyödynnetty.

Vaikka kaikki tämä tiedettiin, muutos ei ollut vielä tullut näkyväksi helposti ymmärrettävällä tavalla. Myös asennetasolla kaippuun entiseen oli edelleen vahvaa. Talouden taantuman myötä uusi suuruus – kasvuyrittäjyys – oli nostettu terminä pelastajien ykköseksi, vaikka määritelmä itsessään on useimmille toimialoille mahdoton. Silti kasvu voi mitä suurimmissa määrin kuvata yrityksen toimintaa. Myös verkostot kuuluivat kasvumantrojen vakiosanastoon. Silti eri yritysverkostoissa ketterästi toimivia pieniä yrityksiä tarkasteltiin –

ja liian usein vähätellen – lähinnä itsensä työllistäjinä. Aivan kuin nykyisessä taloudellisessa tilanteessa itsensä ja perheensä elättäminen omaan ammattitaitoon perustuvalla työllä olisi vähäpätöistä. Eivätkä mittaustavataan ole aina edesauttaneet verkostojen liiketoiminnan kehityksen seuraamista.

Näiden seikkojen lisäksi riittävästi ei oltu pohdittu sitäkään, mitä työelämän muutos kokonaisuudessaan tulee jo lähivuosina tarkoittamaan. Nuoremmat sukupolvet ja asenteitaan tiukentava työnantajakenttä haluavat molemmat joustavuutta työmarkkinoille, mutta eri syistä. Tulevaisuuden tekijöiden unelmiin ei välttämättä kuulu suureen organisaatioon työllistyminen, vakinaiset pitkä työsuhteet ja säännölliset työajat. Tämän arvomuutoksen vaikutukset tulevat näkyviksi seuraavalla nousukaudella, jolloin kysynnän ja tarjonnan suunta vaihtuu. Silloin yrittäjäyys on entistä parempi tapa luoda synnynnäisiin lahjoihin ja niiden kehittämiseksi hankittuun ammatilliseen osaamiseen perustuvaa työtä tai uraa.

Verkostojen kautta saatu lisäarvo ei tule jatkossakaan näkymään samanlaisena kasvuna sen kaikkien toimijoiden liikevaihdossa. Se voi ja toivottavasti yhä useammin näkyy esim. perinteisten toimialojen uudistumisen kautta syntyvinä kasvupyrähdyksinä. Ja juuri näiden esimerkkien kautta luovat alat saivatkin roolilleen vahvistuksen.

Suomen erään lippulaivan, Nokian, yhdeksi palvelukseksi luoville toimialoille voi pitää 2013 ilmestynyttä 'Mysteeri avautuu – Suomi globaaleissa arvoverkostoissa' – raportin (Ali-Yrkkö 2013) tutkimus-sarjaa, joka toteutettiin Nokian matkapuhelinta koskevan selvityksen herättämänä. Selvityksen myötä kirkastui kansantalouden kannalta merkittävä kuva siitä, mitä aineeton omaisuus ja luovien alojen rooli niiden synnyttäjinä eri alojen yhteydessä tarkoittaa.

Mysterin avautuminen vahvisti myös pitkään tehtyä kansallista taustatyötä. Rakennemuutoksen seurauksena Työ- ja elinkeinoministeriö oli aloittanut ensin kulttuurialojen ja vuodesta 2008 alkaen luovien alojen kehittämisen kansallisen verkoston avulla. Luovien alojen toimialamäärittelyjen ja tilastojen avulla pystyttiin

osoittamaan toimialan merkitys sekä arvioimaan kasvupotentiaali Euroopan ja maailmanlaajuisen kehityksen valossa. Kaakkois-Suomen kehitysyhtiöt tai kaupungit ovat osallistuneet näiden verkostojen toimintaan ja hyödyntäneet verkoston palveluja omissa asiakkaittensa palvelussa.

Vuoden 2014 päättyessä luovien alojen merkityksen ymmärrys on kansallisella tasolla vahvempi kuin koskaan. Kansallinen tahtotila toimialojen kehittämiseen on kirjattu Valtioneuvoston periaatepäätökseen aineettoman arvонуonnin kehittämisohjelmaksi 2014.

"Kansantalouden kilpailukyky perustuu kasvavassa määrin yritysten ja yksilöiden osaamiseen ja sen avulla luotuun korkeaan arvonnisiin tavara- ja palvelutuotannon kansainvälisessä arvoketjussa. Käynnissä olevaan syvälliseen yhteiskunnan ja talouden rakenteita muuttavaan kehitykseen sopeutuminen ja sen hyödyntäminen edellyttävät monipuolista toimenpidetä kokonaisuutta aineettoman omaisuuden ja siihen liittyvien oikeuksien ja luovan osaamisen kehittämiseksi."

Lähde: Valtioneuvoston periaatepäätös aineettoman arvонуonnin kehittämisohjelmasta 2014

Tämän periaatepäätöksen ja sitä toteuttavien ohjelmien jalkauttaminen on vastuutettu ministeriöille, rahoittajille ja maakunnallisten kehittämisohjelmien kautta muille julkisille toimijoille aina kaupunkiseuduille asti. Lähtökohdat ovat muuttuneet rakennemuutoksesta rakenteen muuttamista mahdollistaviksi. Näissä ohjelmissa luovat alat esitetään kaikkien muiden toimialojen kehittämässä mukana olevana osapuolena, läpäisevänä teemana. Paikallisten kehittäjien vastuulle jää se, tarkoittaako läpäisevä teema sormien välistä valuvaa hiekkaa vai käteen jääviä konkreettisia tuloksia.

Kehittämisen edellytykset ja toimijaketjut ovat olemassa, mutta jokin ketju on yhtä vahva kuin sen heikoin lenkki. Heikoin lenkki eivät ole ammattiin kouluttautuneet luovien alojen toimijat tai muut toimijat. Heikkoudet ovat liitoksissa. Uudet liiketoimintamahdollisuudet syntyvät sellaisille rajapinnoille, jotka voivat olla kaikille toimijoille uusia ja tuntemattomia. Rajapinnoille, joista puuttuu yhteisen kielen ja osaamistaustan lisäksi vielä yhteinen historia. Ja rajapinnoille, joissa toimivat eivät ole saattaneet pohtia yrittäjyyttä uravaihtoehtonaan. Jotta tulevaisuuteen voidaan nähdä, tarvitaan kaikkien osapuolien ymmärtämiä uusia tapoja kommunikoida, harjoitella uusia rooleja, esittää, tarinoida ja luoda skenaarioita. Ja elinikäisen oppimisen vaateessa tarvitaan myös aikaa uusien roolien sisäistämiseen.

Jos siis näiden kaikille uusien liiketoimintamahdollisuuksien toteuttaminen voi olla kiinni yksinkertaisilta ja helpoilta kuulostavista asioista, eikö juuri siksi kannata panostaa niiden ratkaisuun ruohonjuuritasolla, yksilöiden valmiuksia kehittämällä? Ja kansantalouden näkökulmasta katsottuna, onko meillä varaa jättää kokeilematta?

Uuden edellytykset

Kaakkois-Suomessa tarve elinkeinorakenteen uudistumiseen ja monipuolistumiseen on erityisen suuri. Vaikka alueella on luovien alojen koulutusta, luovien alojen yrittäjyydellä ei ole pitkiä perinteitä. Kaakkois-Suomen kaupunkiseutuja ei myöskään pidetä erityisen luovina tai sellaisia toimijoita houkuttelevina yhteisöinä. Tällaista vetovoimaa kuitenkin tarvittaisiin alueiden välisessä kilpailussa sekä innovaatiotoiminnan kehittämiseksi. Vähintään niiltä osin, että alueella kouluttautuvien kiinnostus ja mahdollisuudet jäädä alueella paranevat nykyisestä.

Oman toiminnan ja yhteistyömuotojen kehittäminen

Käytännön toimenpiteiden tulosten tulee näkyä kentällä yritysten ja heidän asiakkaiden parissa. Siihen, millaiset edellytykset Luova Kaakko omaa kisassa muita alueita ja kaupunkiseutuja vastaan,

vaikuttavat eri toimijoiden sisäinen kehitys ja sen mahdollistamat yhteistyömahdollisuudet. Vuoden 2014 aikana Luovan Kaakon tulevaa toimintakenttää muokkasivat mm. seuraavat seikat:

Ammattiin kouluttavat oppilaitokset

- koulutusohjelmien muutokset, opintolinjojen lakkautukset
- organisaatiomuutokset
- hankkeiden päättyessä tuttuja yhteyshenkilöiden vaihtumiset
- yhteistyöalueiden muutokset ja laajentumiset
- opiskelijoiden osuuskuntien kehittäminen
- kansainvälisten opiskelijoiden lisääntyvä näkyvyys

Opiskelijakeskeinen yrittäjyystoiminta

– Entrepreneurship Society (ES)

- toiminnan käynnistyminen ja laajeneminen molemmissa maakunnissa (PatteriES, LUTES)
- kansainvälistymisen merkittävä rooli toiminnassa

Luovat tilat

- toiminnassa kaksi väliaikaista työtilaa ja kehittäjäpalvelu- ja tarjoava yhteisöllinen työtila, joissa jatkuvasti vaihtuvat toimijayhteisöt
- yhteisöllisiin tiloihin kytketty idea- ja yrityshautomotyyppistä toimintaa
- muut luova tila-hankkeet huomioiden Kaakossa yhteensä kolme toimivaa, kolme rakenteilla olevaa ja kolme suunnitteluasteella olevaa tilakokonaisuutta.

Kaupungit ja elinkeinoyhtiöt

- elinkeino-ohjelmien ja strategioiden päivitykset, tarkennukset: monialainen yhteistyö esillä
- organisaatiomuutokset, palveluiden kehittämistoimet
- hankkeiden päättyessä tuttujen yhteyshenkilöiden vaihtumiset
- yrityspalveluiden (ml. kaikille aloille yhteinen yritysneuvonta) aseman vahvistaminen
- uusien kehittämishankkeiden valmistelu ja entisten päättäminen

Maakuntaliitot

- uusien maakuntaohjelmien vahvistaminen
- valmistautuminen uuteen EU-rahoitusohjelmakauteen
- maakuntaliittojen edustajat maakunnallisissa luovien alojen kehittämisfoorumeissa

Kaakkois-Suomen ELY-keskus

- organisaatiomuutokset, palveluiden uudelleen järjestelyt
- asettanut alaisuuteensa Kaakkois-Suomen luovien alojen kehittämisfoorumiin
- vahvistanut toimijoiden kanssa yhdessä laaditun Kaakkois-Suomen luovien alojen kehittämisstrategian ja toimintaohjelman

Lähtökohtaisesti Kaakkois-Suomella on loistavat edellytykset nousta luovien alojen kehittämisessä uudelle tasolle. Toimijoiden omia organisaatioita on kehitetty asiakaslähtöisemmiksi. Oppilaitosten yhteyteen syntynyt opiskelijakeskeinen yrittäjyystoiminta (ES) käynnistää yrittäjyyteen liittyvät prosessit opiskelijan niin halutessa heti ensimmäisestä opiskeluvuodesta lähtien. Yhdessä tekemisen ja monialaisen törmäytyksen mahdollistavat tekemisen paikat ovat lisääntyneet.

Yhteistyön kehittämisen rintamalla on myös edetty. Kaikki neljä kaupunkiseutua (Imatra, Lappeenranta, Kouvola ja Kotkan-Haminan seutu) ovat osallistuneet vuosia Työ- ja elinkeinoministeriön alaisen kansallisen luovien alojen verkoston toimintaan, seuranneet toimialan kehitystä ja hyödyntäneet verkoston tarjoamia palveluja seuduillaan jo kauan. Seudullisten kehittämishankkeiden lisäksi on toteutettu yhteisiä hankkeita. Lisäksi Kaakkois-Suomi on ensimmäisenä Suomessa organisoinut Kaakon yhteisen kehittämisfoorumiin, jossa ovat edustettuina kaikki keskeiset elinkeinon kehittämiseen vaikuttavat tahot. Tämän ryhmän ja maakunnallisten toimijoiden välisenä koordinaattorina toimivat maakunnalliset foorumit. Näiden foorumeiden kautta tiedonkulku ja yhteistyömahdollisuuksien havaitseminen paranee entisestään ja yhteistyötä päästään siirtämään entistä paremmin myös toimijakenttään.

Yhteisten tavoitteiden asettaminen

Kaakkois-Suomen ELY -keskuksen johdolla kokoontunut luovien alojen kehittämisfoorumi on laatinut alueelle oman luovien alojen kehittämisstrategian ja toimintaohjelman vuosille 2014–2018 (Karhatsu 2014). Strategiaan kirjatun vision mukaisesti:

Vuonna 2020 Kaakkois-Suomessa hyödynnetään edistyksellisesti ja tuloksellisesti luovan talouden mahdollisuuksia monialaisissa yhteistyöverkostoissa.

Yhteisen kehittämisen painopisteiksi strategiatyössä on valittu

1. Luovien alojen toimijoiden liiketoimintaosaamisen kehittäminen

- Keinoina mm. koulutus, benchmarking, shadowing, mallioppiminen, osuuskunta-yrittäminen ja mentorointi

2. Monialaisten toimijaryhmien aktivointi innovaatioiden ja palvelujen kehittämiseksi

- Ehkäistään nurkkakuntaisuutta
- Kutsutaan omiin ryhmiin ennakkoluulottomasti eri toimijoita
- Haetaan eri toimialojen synergiaa
- Tehostetaan verkostotoimintaa, välitetään ideoita

3. Positiivisen viestinnän ja rohkaisun lisääminen

- Sallitaan myös epäonnistuminen
- Kehitetään omaa asennetta ja tietämystä toisen osapuolen sektorista/tilanteesta

Yhteisten haasteiden tunnistaminen

Kaakkois-Suomen vision yhteydessä on todettu, että sen toteuttaminen edellyttää seuraavia asioita:

- Luovien alojen toimijoiden yhteistyön rakentamista ja kiinteyttämistä.
- Luovuutta, ennakkoluulottomuutta ja rohkeutta sekä riskinottoa yritysjäiltä ja rahoittajilta.
- Toimialojen välisten yhteistyömahdollisuuksien kehittämistä ja uusien avauksien hyödyntämistä elinkeinotoiminnan rikastuttamiseksi alueella.
- Luovien alojen yrittäjyyden toimintaympäristön kehittämistä (ml. työllistymisen uudet muodot, liiketoimintaedellytykset ja kilpailukyky).

- Luovien alojen erityispiirteet tunnistavia yritysneuvontapalveluita.

Kehittämisen haasteiksi helposti kääntyvien edellytysten kirjaaminen on tärkeää ja niihin on syytä palata usein valittujen painopisteiden toimenpiteitä suunniteltaessa. Vision toteutumisedellytyksiin pystyvät vaikuttamaan vain kehittäjäkentän toimijat ja rahoittajat ja monesti edellytykset vaativat paljon henkilökohtaista myyntityötä vaativia asennemuutoksia. Ellei näitä toimenpiteitä suunnitella ja tehtäviä jaeta yhdessä, jotain keskeisen tärkeää jää hoitamatta.

Työkalujen merkitys ja käyttö

Tämän hankkeen lähtöoletuksena oli, että luovien alojen mahdollisuuksia ja yrityskehityspalveluiden edellytyksiä näiden edistäjänä voidaan kehittää yhteisellä eri menetelmistä ja näkökulmista koostuvalla työkalupakilla sekä luottamusta ja neuvonnan osaamista ja neuvontaorganisaatioiden yhteistyötä kehittämällä.

Koska kyseessä oli asiakaslähtöinen kehitysprosessi, työn käynnistyessä ei voitu tietää, miten ja missä käytettäväksi syntyvät työkalut parhaiten sopivat. Ei myöskään voitu odottaa yleispäteviä, kaikkialla toimivia ratkaisuja, vaan juuri sitä mitä pitikin: Kaakkois-Suomessa jo toimivien tai yrittäjäksi ryhtymistä suunnittelevien sekä heitä neuvovien mielestä tälle alueelle sopivia työkaluja. Työkalujen tavoitteet ja tarkoitus varmasti pätevät muuallakin, mutta työkalujen testaus antoi aavistuksen mahdollisista eroista. Työkalujen positiivisena heikkoutena voi halutessaan pitää ohjeistuksen niukkuutta ja työkalujen käyttäjille jätettävää vapautta niiden soveltamisessa. Karjalaisseuduilla ääneen ajatteluun ja kahdenkeskisiä pohdintoja käynnistävän ohjauksen tarve saattaa olla muita seutuja vähäisempää...

Työkalujen parhaiden käyttöympäristöjen kirkastamiseksi niiden tuottamaa tietoa verrattiin liiketoimintasuunnitelman tietotarpeisiin sekä yritysneuvontatapaamisissa läpi käytyihin asioihin.

UUSI TYÖKALU	TYÖKALU AVAA	TYÖKALU NOSTAA	LTS
TK1: Roolit	Oman roolin ja tavan toimia ryhmässä	Itselle luontaiset roolit Omat kehittymistarpeet Verkostoitumistarpeet	
TK2: Pelaajakortti	Muiden vahvuudet Omat erityistaidot	Muille luontaiset roolit Muiden osaamisen ja vahvuudet Omaa verkostonalkua esille	
TK3: Mestarit	Esikuvien kautta Omat ihanteet Omat haaveet	Omien ihanteiden vaatimukset Omat kehittymistarpeet ja halut Tavoitteiden vaatimat koulutustarpeet	
TK4: Peili	Oman osaamiskuvan Verkostoitumistarpeet	Oman osaamisen vahvuudet Oman osaamisen heikkoudet Tarpeen verkostosuunnittelulle	
TK5: Visualisoitin	Oman idean itselle ja muille helpommin esiteltäväksi	Oman liiketoimintasuunnitelman itselle luontaisesti esitettävään muotoon	
			Toimintaympäristö- ja kilpailija-analyysit
			Visio ja päätavoitteet
			Toiminta- ajatus ja liikeidea
TK6: Virtaverkko	Kumppanitarpeen havainnolliseen muotoon	Tavoitteet verkostoitumiselle	Markkinointi- ja myyntisuunnitelma
TK7: Verkostokaruselli	Ovet uusille kontakteille	Uusia yhteistyökumppaneita	Tuotanto / ostosuunnitelma
			Henkilöstösuunnitelma
			Tuotekehityssuunnitelma
			Riskien arviointi
			Lähde: Yritystulkki

Kuva: Työkalujen avulla tuotettu tieto liiketoimintasuunnitelman laatimisen apuna

Taulukko havainnollistaa valtaosan työkaluista nostavan esiin liiketoimintasuunnitelman laatimisessa tarvittavaa tietoa ilman, että asioita tarvitsee vielä kirjoittaa tiedostopohjiin, jos ne eivät tunnu itselle luontaiselta tavalta esittää asioita. Työkalut avaavat

ja nostavat esiin asioita, joista on hyötyä sekä aloittavalle yrittäjälle että heidän kanssaan työskenteleville kouluttajille, neuvojilla ja kehittäjille.

Uusien työkalujen hyödyt yrittäjyyttä suunnittelevalle

- Itsetuntemus paranee
- Omat unelmat havainnollistuvat ja hahmottuvat tavoitteiksi
- Verkostoitumisen hyödyt kirkastuvat
- Kehittymis- ja koulutustarpeet paljastuvat
- Verkostoitumistarpeet hahmottuvat
- Oman idean havainnollistaminen ja esittäminen muille helpottuu

Uusien työkalujen hyödyt yritysneuvojille

- Asiakastapaamisten keskustelut ja esittelyt ovat paremmin valmisteltuja
- Käsiteltävänä helpommin ymmärrettäviä tuoteideoita ja yrityssuunnitelmia
- Keskittymismahdollisuus keskeisiin ongelmiin
- Tuloksellisempia asiakastapaamisia

Työkalujen avulla syntyvä tieto yritysneuvontatapaamisiin	Yritysneuvonnan tarkistuslista: Läpi käytävät asiat
TK1: Roolit TK3: Mestarit TK4: Peili	Asiantuntijatarpeen kartoitus Kansainvälistyminen Kirjanpidon järjestäminen Koulutustarpeiden kartoitus Yrittäjäkoulutus Laskelmien teon neuvonta Lupa-asiat Liikeidean kehittäminen Yritysidean arviointi Perustamisvaiheet ja rekisteröinti Rahoitusneuvonta Myynti ja markkinointi Tuotteistaminen ja hinnoittelu Vakuutusasiat Verotusneuvonta Yritysmuodon valinta
TK5: Visualisoitin	
TK2: Pelaajakortti TK6: Virtaverkko	
TK7: Verkostokaruselli	

Lähde: Uusyrityskeskus Kouvola

Kuva: Työkalujen avulla tuotetun tiedon hyödyntäminen yritysneuvontatapaamisissa

Yritysneuvontatapaamisten sisällöt ja tapaamismäärät vaihtelevat asiakkaittain, mutta kaikkien asiakkaiden valmius yrittäjyyteen tarkistetaan samojen asioiden osalta. Jos uusien työkalujen avulla on saatu jo ennalta vastauksia tiettyihin kysymyksiin, neuvontatilanteissa voidaan ennakkovalmistautumisen vuoksi keskittyä paremmin keskeisiin ongelmiin tai käsitellä haluttuja asioita syvällisemmin kuin muuten olisi ollut mahdollista.

Vaikka monet työkaluista sopivat yritysneuvojan ja yrittäjän väliin tapaamisiin, useimmat niistä palvelevat hyvin näihin tapaamisiin valmistautumista. Monet niistä liittyvät myös niin keskeisesti itsetuntemuksen ja omien tavoitteiden ja motiivien kirkastamiseen, että työkalujen käyttöä suositellaan erityisesti seuraaviin yhteyksiin:

Ammattikorkeakoulut

Ammattikorkeakoulujen edustajat totesivat monien työkalujen sopivan opiskelujen yhteen integroitavaksi. Koska alkuvaiheen työkalujen tavoitteena on käynnistää ja edistää potentiaalisten yrittäjien sisäistä matkaa ja tuoda omaan identiteettiin uusia puolia, on hyvä, että tälle matkalle voitaisiin lähteä oppilaitoksessa heti ensimmäisen vuoden aikana. Esim. heti opintojen alussa tehtävä yhteistyöharjoitus (Työkalu: Roolit) on hyödyllinen kaikille opiskelijoille riippumatta siitä, mitkä ovat heidän tulevaisuuden suunnitelmansa. Yritysneuvojan tai muun kehittäjän läsnäolo tilaisuudessa ja havaittujen yrittäjyysominaisuuksien esiin nostaminen voi muuttaa opintojen suuntaa positiivisella tavalla jo alkumetreillä ja madaltaa kynnystä yritysneuvojan tapaamisiin jatkossa. Jatkossa luonteva jatkotehtävä liittyy muiden osaamisen ja omien erityistaitojen ymmärtämiseen (Työkalu: Pelaajakortti) ja omien ihanteiden ja tavoitteiden käsittelyyn (Työkalu: Mestarit)

PatteriES, LUTES ja muut opiskelijakeskeiset yrittäjyystoiminnan vetäjät

Ammattikorkeakoulu- ja yliopistoympäristössä toimiva opiskelijakeskeinen yrittäjyystoiminta tukee oppilaitosten pyrkimyksiä yrittäjyysvalmiuksien kehittämiseen parhaimmilla mahdollisilla tavoilla. Toiminta tähtää opiskelijoiden yrittäjävalmiuksien kehittä-

tämiseen ja ideoiden jalostamiseen tavoilla, jotka ovat läheisesti sukua monille uusille työkaluille. ES- toimijat nostavat esiin innostavia ja menestyneitä yrittäjäesimerkkejä (Työkalu: Mestarit), tutustuttavat erilaisia ihmisiä toisiinsa vapaamuotoisissa tilaisuuksissa (Työkalu: Pelaajakortti), mahdollistaa omien ideoiden kehittämisen ja oman liiketoimintasuunnittelun käynnistämisen (Työkalut: Virtaverkko, Visualisoitin) sekä madaltavat kansainvälistymisen kynnystä erilaisten matkojen, tuotekehitysleirien ja kansainvälisen osallistujakokoonpanonsa avulla.

Aikuiskoulutuskeskus, muut yrittäjäkurssien ja -valmennusten vetäjät

Yrittäjäkurseille osallistutaan hyvin erilaisista lähtökohdista. Perinteisille yrittäjäkurseille on tyypillistä suhteellisen lyhyt kesto ja laaja käsiteltävien asioiden kirjo. Nopeiden koulutusten heikkoutena onkin pidetty juuri yrittäjäidentiteettiin kohdistuvaa kiirettä. Yritystoiminnan käynnistäminen kuuluu elämän suurimpiin päätöksiin ja on ehdottomasti henkisen kasvun paikka. Siksi erilaiset itsetuntemusta (Työkalut: Roolit, Mestarit) ja osaamiskuvaa havainnollistavat tehtävät (Työkalut: Peili, Pelaajakortti, Virtaverkko) olisivat hyvä lisä joko kurssilla tai niiden ohessa ohjattuna tehtäväksi.

Elinkeinoyhtiöt

Kehitysyhtiöiden hanketoiminta tulee jatkossa olemaan merkittävässä roolissa siinä, että perinteisten toimialojen uudistamistavoitteet luovien alojen osaamisen hyödyntämisessä toteutuvat. Tämä vaatii säännöllistä toimintaa esim. toimijoiden kontaktien lisäämisessä (Työkalut: Pelaajakortti, Virtaverkko) sekä tavoitteellisen verkostoitumisen saralla (Työkalu: Verkostokaruselli). Verkostoitumistilaisuuksien järjestämiseen liittyy paljon teknistä suoritusta, joka ratkaisee tilaisuuden onnistumisen ja jota tulee voida kehittää ja toistaa säännöllisesti. Siksi esim. Kaakkois-Suomessa kiertävien verkostoitumistapahtumien suunnittelu ja järjestäminen ostopalveluna esim. paikallisten järjestöjen tai yritysten kanssa voisi olla hyvä tapa luoda kehittyvä järjestelmä, jossa kehitysyhtiöiden edustajat voivat keskittyä oikeiden kontaktien yhdistämiseen.

PULMA: Verkostoharha



Jos itsellä ei tunnu olevan tarvetta minkäänlaisille verkostoille, on hyvä tiedostaa ensin lähipiirissä jo olevien ihmisten vaikutukset omaan rooliin ja toimintaan. Jokaisella on aikansa ja paikkansa niin henkilökohtaisessa kuin työelämässäkin. Erilaisissa ryhmissä rooleja annetaan ja rooleja otetaan. Usein nämä ryhmät - verkostot - toimivat kuin huomaamatta, mutta parhaimmillaan ne ovat vasta, kun niitä lakataan pitämästä itsestään selvyysinä.

Moni yrittäjä huomaa, että perheen, ystävien, harrastusryhmien, asiakkaiden, toimittajien ja muiden yrittäjien piirissä tapahtuvat muutokset vaikuttavat yllättävän moneen asiaan. Sen myötä ymmärtää, että muutoksiin ja erilaisiin tarpeisiin kannattaa varautua. Joskus entiset eri osaamisella varustetut opiskelukaverit osoittautuvat hädässä kerta toisensa jälkeen pelastajaksi. Kun oma aika tai osaaminen ei enää riitä, tarvitaan kumppaneita avuksi. Viimeistään silloin tietää, että omienkin tavoitteiden toteuttamiseksi verkostoja kannattaa suunnitella ja rakentaa.

Luovat ja yhteisölliset tilat

Luovat ja yhteisölliset työtilat toteuttavat erityisesti jo toimiville yrityksille erilaisia tilaisuuksia ja tapahtumia. Myös kehittäjät ja kouluttajat ovat näissä tiloissa edustettuna ja järjestävät niissä omia tilaisuuksiaan. Uusia työkaluja voidaan hyödyntää erilaisten tilaisuuksien yhteydessä tai käyttää niitä esim. yrittäjäkurssille osallistumista suunnittelevien ennakotilaisuuksien suunnitteluun (Työkalut: Roolit, Mestarit, Peili, Pelaajakortti) Koska esiintymistaidot ja omien ideoiden sujuva esittäminen ovat jatkossa entistä tärkeämpää, erilaiset pitchauskoulutukset ja oman idean

hiomiseen liittyvät tilaisuudet (Työkalu: Visualisoitin) sopivat hyvin monialaisten kohtaamisten mahdollistamiseksi perustettuihin paikkoihin.

- Vaikka prosessin aikana työkalujen rooleille ja käytölle alkoi hahmottua looginen järjestys, mutta se, missä vaiheessa työkalut ovat eri henkilöille ajankohtaisia, on yksilöllistä. Kun työkaluja esiteltiin yritysneuvojille, kommentteissa todettiin että työkalut
- sopivat muillekin kuin luovien alojen yrittäjille.
- sisältävän samoja asioita, joita on käyty läpi ennenkin jo olemassa olevien työkalujen avulla.
- kannattaisi ottaa käyttöön niiden alkuperäistä kohderyhmää erityisesti painottamatta

Nämä kaikki vahvistavat aikaisempaa käsitystä siitä, että käytössä olevien työkalujen personointi vähintään erilaisten oppimistyylien edustajille olisi tarpeen. Luovien alojen toimijoiden kanssa suunnitellut työkalut voivat nyt siis palvella muitakin visuaalisia työskentely- ja esitystapoja kaipaavia henkilöitä.

Luova Kaakko-toimintamalli

Aiempien alueella toteutettujen kehityshankkeiden yhteydessä toimintamallien ja luottamuksen puutteen on havaittu selvästi haittaavan verkostomaisen palvelutuotannon syntymistä. Yhteistyön mahdollisuudet ymmärretään, mutta tarvitaan lisää toimijoiden johdonmukaista törmäyttämistä, uusia tapoja kontaktien hakuun ja tavoitteellista verkostoitumista. Tätä varten tarvitaan myös aitoa yhteistyöalueiden laajentamista, sillä harvan yrityksen kaikki tarvittavat yhteistyökumppanit löytyvät omalta kaupunkiseudulta.

PULMA: Kuka tuuppaa mäessä?

Vaikka monelle uudelle yrittäjälle talouden taitava mentori olisi tarpeen, se ei välttämättä ole sitä mitä kaivataan. Moni etsii enemmänkin rinnalla kulkijoita. Henkilöä joka on jo tallannut alan polkuja, mutta muistaa vielä, miltä kaikki alussa tuntui. Tai kehittäjää, joka on helposti tavoitettavissa kun tarve vaatii. Ja silloinkin, kun ei itse huomaa tarvitsevansa.

Kun omat verkostot eivät vielä riitä, kehittäjien verkostoilla ja kontakteilla voi olla suuri merkitys. Kehittäjien toimesta järjestetyt monialaiset verkostoitumistilaisuudet tai tietyn yrittäjän ympärille kootut treffit voivat avata erilaisia väyliä, joihin itse olisi hakeutunut. Uuden mahdollisuuksia lisäävät myös erilaiset yhteisölliset työtilat ja useiden yritysten yhteiset toimitilat, luovat keskukset. Uudet ideat syntyvät yllättävissä kohtaamisissa, erilaisuuden rajapinnassa. Usein kohtaamisten mahdollistaminen riittää, yrittäjät tietävät kyllä mitä sitten tekevät.

Kuten aikaisemmin on jo mainittu, Kaakkois-Suomen luovien toimialojen kehittäjät ovat järjestäytyneet niin seudullisesti kuin yli maakuntarajojen ja laatinen yhteisen luovien alojen kehittämisstrategian vuosille 2014–2018. Mukana kehittämisen ketjussa ovat kaikki keskeiset organisaatiot, jotka päättävät itse omista palveluistaan. Siksi Luovan Kaakon yhteisen toimintamallin tulisi kohdistua niihin liitoskohtiin, joita toimijoiden yhteisessä ketjusta sijaitsee, ja kohdistaa niihin määräaikaista kehittämistoimia kehityshyppöjen aikaansaamiseksi. Näillä toimenpiteillä voidaan myös varmistaa Luova Kaakko vision toteutumista.

	Vision toteuttaminen edellyttää:	Toimintamallin perusta:
Eri alojen yrittäjät	<ul style="list-style-type: none"> • Luovuutta, ennakkoluulottomuutta ja rohkeutta sekä riskinottokykyä yrittäjiltä. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kansainvälisten, kansallisten ja alueellisten esimerkkien ja kokemusten järjestelmällinen jakaminen
Luovien alojen toimijat	<ul style="list-style-type: none"> • Luovien alojen toimijoiden yhteistyön rakentamista ja kiinteyttämistä. 	<ul style="list-style-type: none"> • Maakunnallisten luovien alojen foorumeiden toimintaan
Toimialojen välinen yhteistyö	<ul style="list-style-type: none"> • Toimialojen välisten yhteistyömahdollisuuksien kehittämistä ja uusien avauksien hyödyntämistä elinkeinotoiminnan rikastuttamiseksi alueella. 	<ul style="list-style-type: none"> • Monialaisten tuotekehityshankkeiden käynnistäminen • Ylimaakunnallisen hankeyhteistyön lisääminen
Kehittäjien välinen yhteistyö	<ul style="list-style-type: none"> • Luovien alojen yrittäjyyden toimintaympäristön kehittämistä (ml. työllistymisen uudet muodot, liiketoimintaedellytykset ja kilpailukyky). 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaakkois-Suomen luovien alojen kehittämisfoorumin roolin tarkistaminen ja laadittujen suunnitelmien yhteinen toimeenpano • Kansallisten verkostojen toimintaan osallistumiseen • Määräaikaisen koordinaattorin (luovien alojen asiamies tms.) käyttäminen yhteistyön kehittämisessä
Asiakaslähtöinen yritysneuvonta	<ul style="list-style-type: none"> • Luovien alojen erityispiirteet tunnistavia yritysneuvontapalveluita. 	<ul style="list-style-type: none"> • Uusien työkalujen hyväksikäyttö • Kansallisten verkostojen palvelujen hyödyntäminen
Rahoittajat	<ul style="list-style-type: none"> • Luovuutta, ennakkoluulottomuutta ja rohkeutta sekä riskinottokykyä rahoittajilta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaakon kattavan yhteistyön kehittämiseen ohjaaminen • Yllättävien tulosten odottaminen

Kuva: Vision toteutumisedellytyksiä tukevan toimintamallin osa-alueet

Sujuvan yhteistyön tärkein tavoite on luoda nostetta silloin, kun asiakkailla on selvä käsitys omasta tiestään sekä ehkäistä turhat putoamiset silloin, kun suunnitelmien tiellä on väliaikaisia esteitä. Näitä yrittäjäuran valitsemisen näkökulmasta tärkeitä hetkiä ovat ainakin nämä:

Opintojen aloittaminen

Monet luovan alan valitsevat opiskelijat tietävät jo alaa valitessaan, ettei palkkatyö ole realistinen vaihtoehto. Jos yrittäjyys sen sijaan tuodaan heti opintojen alusta lähtien varteenotettavana vaihtoehtona esiin, yrittäjäidentiteetti saa kasvun eväitä rinta rinnan ammatti-identiteetin kanssa ja uuteen rooliin on mahdollisuus kasvaa vuosien ajan. Merkittävää roolia tässä kasvussa voi edustaa opiskelijakeskeinen yrittäjyystoiminta, joka toimii oppilaitoksen siipien suojissa mutta silti itsenäisesti yrittäjyydestä kiinnostuneiden johdolla ja ehdolla. Ensimmäisenä opiskeluvuotena tälle polulle astuneet löytävät polultaan yrittäjyyteen kannustavia palveluja ja kulkevat kohti ammattiin valmistumista.

Ammattiin valmistuminen, opintojen päättyminen

Oppilaitokset tarjoavat nykyisin opetuksen, opettajien tuen ja opiskelijayhteisön lisäksi myös hyvät tilat, laitteet ja kattavat aukioloajat opiskelijoiden omien töiden suorittamiseen. Opintojen päättyessä kaikkien näiden menetys on suuri kustannustekijä aloittavalle yrittäjälle ja sosiaalinen aukko niille, jotka eivät työllisty suoraan opiskelujen päättyessä. Siksi jo viimeisen opiskeluvuoden aikana kannattaa opiskelijoita ohjata kohti yhteisöllisiä työtiloja ja luovien alojen keskuksia. Yritystoiminnan käynnistymiselle tällaiset tilat ovat varteenotettavia väliaikaisia tai vakituisia työtiloja. Niiden kautta saa kontakteja yritys- ja kehityskenttään ja tutustuu eri alojen toimijoihin. Nämä paikat toimivat ideoiden ja ihmisten kohtaauspaikkoina ja mahdollistavat seuraavien polkujen aukeamista joko kohti oman yritysideojen jatkokehitystä, yrittäjäkursseja, työpaikkavinkkejä tai jatko-opintoja.

Yrittäjäkurssin käyminen

Parhaimmillaan yrittäjäkurssin suorittaminen johtaa suoraan yrityksen perustamiseen, mutta aina näin ei käy. Tämä ei tarkoita sitä, että yrittäjyys olisi lopullisesti pois suljettu vaihtoehto ja siksi on tärkeää, että tarjolla on kurssin jälkeenkin luontevia mahdollisuuksia tavata opiskelijoita, yrittäjiä, kehittäjiä ja erilaisia vierailuvia asiantuntijoita. Tätä mahdollisuutta pitävät yllä yhteisölliset työtilat ja luovat keskuksset.

Yritysidean arviointi, yritysneuvonnassa käyminen

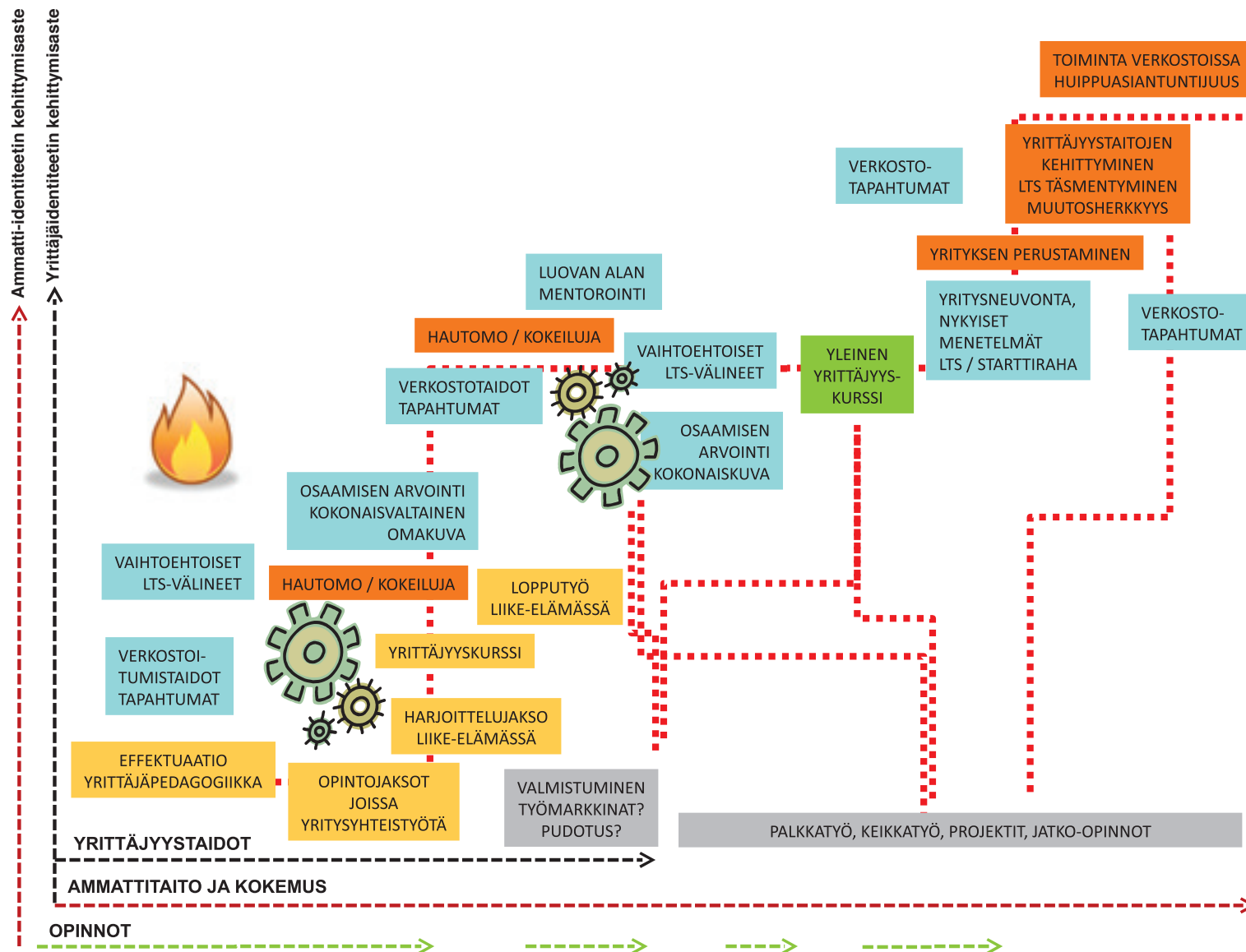
Myös yritysneuvonnan ensimmäisestä käynnistä voi olla pitkä matka yritystoiminnan käynnistymiseen. Myös tällä polulla on hyvä olla mahdollisuus palata uudelleen sinne, missä on luontevia mahdollisuuksia tavata opiskelijoita, yrittäjiä, kehittäjiä ja erilaisia vierailevia asiantuntijoita. Tätä mahdollisuutta pitävät yllä yhteisölliset työtilat ja luovat keskuksset.

Yrityksen perustaminen

Yritystoiminnan käynnistäminen voi olla oppilaitoksen jättämisen kaltainen yllätys. Erityisesti yksin toimiville yrittäjille sosiaaliset kontaktit, tiedonvaihto ja verkostoitumismahdollisuudet sekä muilta saatavat asiakasvinkit ovat tärkeitä. Yhteisölliset tilat tarjoavat myös edullisen työtilavaihtoehdon sekä kehityspalveluiden läsnäolon helposti ja kätevästi.

Yrityksen lopettaminen, palkkatöihin paluu

Oman yritystoiminnan lopettaminen tai sen ohessa tehtävä muu palkkatyö ovat yleistä vaihtoehtoja nekin. Näille henkilöille kertyneet omat kokemukset aloittavan yrittäjän ensi taipaleelta olisivat kunnan arvoista tietoa omaa tietään aloittaville. Näitä polkuja kulkevien kohtaamisten järjestäminen voisi tarjota luovien alojen toimijoille sitä tukea, johon kaivataan mentoreita tai mieluummin rinnalla kulkijoita omien ajatusten peiliksi.



Kuva: Kaakkois-Suomen polkumalli

Uusien työkalujen käyttöönotto ja muut luovien alojen yrittäjyyttä tukevat toimet jatkuvat Luottamus-hankkeen jälkeen mm. seuraavasti:

- Kymenlaakson ja Saimaan ammattikorkeakoulut ottavat pedagogiset työkalut käyttöönsä ja integroivat niitä opetukseen 2015 alkaen.
- Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Kouvolan yksikössä käynnistetty PatteriES-toiminta laajenee Kotkaan.
- Saimaan ammattikorkeakoulu aloittaa yhteistyön Lappeenrannan teknillisen yliopiston LUTES -toimijoiden kanssa.
- Kaakkois-Suomessa toimivien elinkeinoyhtiöiden yrityspalvelut jatkavat omien yrityspalveluidensa terävöittämistä ja ottavat luoville aloille suunniteltuja työkaluja käyttöönsä asiakastarpeiden mukaan tilannekohtaisesti.
- Kouvola Innovation Oy siirtää päättymässä olevan Proto-mo-toiminnan parhaat osat uuden yhteisöllisen työtilan Viiraamon palveluiksi ja kehittää niitä edelleen.
- Imatran seudun kehitysyhtiö Oy, Wirma Lappeenranta Oy ja Saimaan ammattikorkeakoulu jatkavat hautomotoiminnan käynnistämiseen tähtäävää kehittämistä.
- Imatran seudun kehitysyhtiö Oy ja Wirma Lappeenranta Oy ottavat uudet työkalut soveltuvien osien käyttöön järjestämissään yritysvalmennuksissa.
- Intotalo Oy testaa uusia työkaluja Kouvolassa keväällä 2015 toteutettavassa Hiomo-yritysideavalmennuksessa.
- Startup Mill (Lappeenranta) ja Viiraamo (Kouvola) jatkavat yhteisöllisten työtilojen tarjontaa ja kehittävät tiloissa tarjottavia tapahtumia, valmennuksia ja muita palveluja yhdessä kehitysyhtiöiden edustajien kanssa.

Tulevaisuuden tarpeita

Luottamus-hankkeen työpajat sekä koulutus- ja yrityskehityksen-
tässä toimivien tapaamiset työpajojen ulkopuolella olivat nykyisiä ongelmia havainnollistava ja uusia kysymyksiä herättävä kokemus myös hankkeen vetäjille. Niiden pohjalta esitämme muutamia tärkeitä kysymyksiä ja johdattelemme muutamiin jatkotoimenpide-ehdotuksiin:

Kuka yhteistyötä koordinoi?

Kaakkois-Suomen luovien alojen kehittämisfoorumin jäsenet osallistuvat ryhmän työskentelyyn oman tehtävänsä puitteissa. Ryhmän koolle kutsuminen ja keskeiset strategian laatimiseen liittyvät tehtävät on tähän asti vastuutettu ELY-keskukselle. Nyt, kun strategia on valmis ja siirrytään toteutukseen ja toivottavasti yhteistyön tiivistämiseen sekä hankerahoituksen hakuun, ryhmän toiminnan luonteen sekä kokoontumisten tulisi muuttua näitä tavoitteita tukevammaksi.

- Nyt olisi strategisesti oikea aika toteuttaa jo useissa aikaisemmissa hankkeissa esitetyn luovien alojen asiamiehen määräaikaisen tehtävän perustaminen. Tämän koko Kaakon työrukkasen tehtäviin tulisi kuulua mm. verkosto-
maisten tuotekehityshankkeiden kokoaminen ja käynnistäminen, erilaisten toteutusten organisointi, luottamuksen edistäminen, vuorovaikutussuhteiden edistäminen ja omien kontaktiensä ja toimijakentän tuntemuksen antaminen alueen käyttöön.

Kuinka Kaakko kansainvälistyy?

Aikaisempien vuosien TEM:n kansallisen tason luovien alojen verkoston toiminta muuntuu uudelle ohjelmakaudelle kansainvälistymisen suuntaan. Luovien alojen liiketoiminnan kehittämisyhdistys Diges ry on aloittanut marraskuussa 2014 työ- ja elinkeinoministeriön rahoituksella Aineettoman arvонуonnin toimenpi-

deohjelman sekä pohjoismaisen elinkeinopoliittisen luovan talouden kärkihankkeen toimenpiteiden jalkauttamisen sidosryhmiin. Aikaisempaan tapaan toiminta sisältää myös alueille tarjottavia tilaisuuksia ja palveluja, joiden saamiseksi alueiden itsensä kannattaa olla aktiivisia.

- Kaakkois-Suomen kaupunkiseudut ovat olleet aktiivisesti mukana kansallisten verkostojen toiminnassa. Ohjelma-kauden vaihtuessa osallistumispäätökset tulee uudistaa ja laatia selkeä suunnitelma siitä, kuinka verkoston kautta saatavat palvelut jalkautetaan alueelle. Tämä toiminta kuuluisi erinomaisesti juuri luovien alojen asiamiehelle.
- Kaakkois-Suomen oma strategia ei ota kantaa kansainvälistymiseen. Mikäli seuduilla toimii kansainvälistymisestä kiinnostuneita toimijoita, heistä tulisi muodostaa oma yritysryhmänsä, joille laaditaan yhteistyössä oma kansainvälistymissuunnitelma ja sille rahoitushakemus.

Missä yritysneuvonta sijaitsee?

Kaakkois-Suomessa on tehty onnistuneesti erilaisia kokeiluja siitä, kuinka yritysneuvontapisteitä sijoitetaan toisten organisaatioiden tiloihin. Samalla on toteutettu myös henkilöstövaihtoa, jota yritysrajojen ulkopuolella työskentelevät saavat eri näkökulmia omaan työhönsä.

- Nyt, kun alueen luovien keskusten toteutuminen etenee useassa eri kohteessa, olisi hyvä hetki järjestää laajemminkin asiakkaiden pariin jalkautuvan neuvonnan järjestelmä. Kaikki neuvonantajien kanssa sovittavat tapaamiset eivät vaadi luottamuksellisuutta. Vapamuotoiset useampien ihmisten – jopa yllättäen paikalle tulevien kanssa käytävät monikeskiset keskustelut saattavat olla aloittavalle yrittäjälle erittäin antoisia.

•

Kuinka yritysneuvojat saadaan tutuiksi opiskelijoille?

Kouvola Kouvola Innovation Oy:n yritysneuvojat vierailevat Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa kertomassa opiskelijoille omista palveluista ja yrittäjyyteen liittyvistä asioista.

- Yritysneuvojen tai näiden palveluiden esittäytymiset oppilaitosympäristössä tulisi saada osaksi kaikkien ammattilisten koulutusten ohjelmaa.

Miten yritysryhmiä palvelaan?

Monialaisen tuotekehityksen lähtökohta on yritysryhmä. Lappeenrannan Startup Mill syntyi, kun yritysryhmä lähestyi kehittämis-yhtiötä ja kertoi omat tarpeensa. Tämä on suurin tapa päästä suoraan tarpeiden ytimeen. Tällaisissa tilanteissa pystytään tarjoamaan työpanosta esim. rahoitushakemusten kirjoittamiseen tai monialaista tuotekehitystä edistävän toiminnan käynnistämiseksi.

Mistä luovaa aika myös kehittäjille?

Laajempien alueiden verkostoyhteistyö vaatii ihmisten välisiä kohtaamisia. Erityisesti silloin, kun siirtymät vaativat aikaa, ihmisillä tulisi olla mahdollisuus paneutua perillä asioiden kunnolliseen käsittelyyn. Silloin, kun rakennetaan uutta, aikaa on erityisen tärkeää. Laajojen asialistojen sijaan työskentelylle tulisi varata riittävä aika, turvata työrauha ja tehdä kerralla valmista.

- Jalkautetaan Kaakkois-Suomessa maaseututeeman ympärillä kokeiltu innovaatioleiri-toimintamalli luovien alojen toimijoiden keskuuteen. Leirien tarkoitus on keskittyä sovittuun aiheeseen ja sulkea ulkoiset häiriötekijät työskentelyn ulkopuolelle. Kokoonpanojen tulee olla monialaisia ja erilaisista toimijoista koostuvia.

Mitataanko sitä mitä halutaan?

Oppilaitoksilla on omat mittaristonsa oman toiminnan seuraamiseksi. Nämä mittaristot ovat kiinnostuneita opintopisteiden kertymisistä ja valmistuneiden määristä. Nyt, kun ES-toimintaa löytyy sekä Etelä-Karjalasta että Kymenlaaksosta, ja tätä toimintaa seurataan kiinnostavilla mittareilla, olisi hyvä hetki valita pakollisten ulkopuolelta uusi mittari.

- Oppilaitosten rajapinnassa syntyvien yritysten määrä on helposti seurattavissa. Nostetaan tämä tieto Kaakkois-Suomessa seurattavien lukujen joukkoon ja huolehditaan näiden lukujen että niiden takana olevien yrittäjien viestinnässä omilla viestintäkanavissa.

Mitä kaikki maksaa?

Luottamus-hankkeen aikana nousi säännöllisesti esiin aloittavan yrittäjän talouteen ja hinnoitteluun liittyvät vaikeudet. Kustannusrakenteet eivät ole selkeitä eikä raaka-aineiden kustannusvaikutuksia osata hahmottaa. Silloinkin, kun yrittäjyys on pois suljettu vaihtoehto, henkilökohtainen talous vaatii tarkempaa tarkastelua jos kaikki luova työ kustannetaan henkilökohtaisesta taloudesta. Opinnoissa matemaattiset ja muut aineet pidetään vieläkin liian erillään toisistaan. Tarvetta olisi selkeästi ainakin kahdelle kustannuksella seuraavalle työtavalle:

- Harjoitustöiden kustannusseuranta. Kaikista tehtävistä harjoituksista lasketaan todelliset kustannukset ja erityisesti hävikin roolia kustannuksissa seurataan.
- Taiteilijaelämän hinta. Valmiita tai itse tehtäviä laskenta-työkaluja, joissa lähdetään liikkeelle elämisen hinnasta esim. käteen haluttavan kuukausipalkan kautta.

Kuka yrittäjän kanssa saa puhua?

Yrityspalvelujärjestelmät ovat panostaneet paljon oman toimintansa kehittämiseen ja laatuvarmistukseen. Myös seudullisten mentoriryhmien toiminta on laajenemassa. Luovien alojen yrittäjyyttä suunnittelevat kuitenkin kertovat, että he kaipaavat enemmän rinnalla kulkijaa. Ihmistä, ihmistä joka kuuntelee ja jonka kanssa voi puntaroida asioita. Mentorit kuulostavat ja usein ovatkin talouslähtöisiä, neuvonantajien aikaa ei voi käyttää useisiin satunnaisiin keskusteluihin, tarvitaan joku muu järjestelmä.

- Kehitetään mentorointiyhdistysten ja luovien alojen taustayhteisöjen keskinäistä yhteistyötä esimerkiksi yhteisten tapahtumien kautta. Tällaisessa yhteistoiminnassa Luottamuksen työkalupakilla on myös tärkeä rooli.

Korvaako netti ihmisen?

Valtakunnalliset yrityspalvelut panostavat sähköisten palveluihin kehittämiseen ja niihin keskittämiseen. Linjaus ei ole sitä, mitä asiakasryhmissä toivotaan. Luottamus-hankkeessakin esiin nostetut ammattisanasto ja – termiongelmien korostuvat juuri näissä ympäristöissä.

- Kun uudistetut järjestelmät julkistetaan, järjestetään kehittäjäkentän toimijoille paikallisia esittelytilaisuuksia, jotta kuka tahansa kehittämisohjelmassa toimiva pystyy neuvomaan ja opastamaan uusien järjestelmien käytössä.

LÄHTEET:

Ali-Yrkkö, J. 2013. Mysteeri avautuu. Suomi globaaleissa arvoverkostoissa. Helsinki: Taloustieto Oy (ETLA B257).

Karhatsu, E. 2014. Kaakkois-Suomen Luovien alojen strategiset painopisteet ja toimintaohjelma 2014–2018, Kaakkois-Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. Ladattavissa www.doria.fi/ely-keskus

KAAKKOIS-SUOMEN LUOVAT TILAT

Aloittavan yrittäjän kannattaa ennen omien työtilojen vuokraamista tutustua olemassa oleviin luoviin keskuksiin ja niissä jo toimiviin osajiin. Pysyvät tai väliaikaiset, omat tai yhteiset tilat samassa kiinteistössä tarjoavat työyhteisön lisäksi erilaisia yhteistyömahdollisuuksia ja hyviä verkostoja. Kaakkois-Suomessa on menossa ja käynnistymässä jo toimivien tilojen lisäksi myös uusia tilahankkeita. Joku niistä voi olla juuri sinulle sopiva toimintaympäristö. Tutustu tiloihin ja niiden toimintaan:

Ankkuri – talo (Kotka)

- Toiminta suunnittelussa: Luovien alojen keskus
- Toimisto-, työ-, kokous- ja kokoontumistiloja, ravintola- ja tapahtumatilat
- Työ-, opiskelu-, harrastus- ja tapahtumatoimintaan
- ICT-, media-, kulttuuri- ja muiden luovien alojen toimijoille
- Tilanne 2014: Suunnittelussa.
- Lue lisää: www.kotka.fi , www.cursor.fi

Hankkija Areena (Kouvola)

- Toiminta suunnittelussa:
- Kokous- ja tapahtumatilaa, työ- ja bänditiloja, varasto- ja teknistä tilaa
- Konsertti-, messu- ja tapahtumatoimintaa, työ-, harjoitus- ja harrastustilaa
- Tilanne 2014: Suunnittelussa.

Kehruuhuone (Lappeenranta)

- Kulttuuri- ja tapahtumakeskus
- Juhlasali, tiloja pienempiä tilaisuuksia varten, kahvila
- Tapahtuma-, esiintymis-, näyttely-, messu-, myynti- yms. toimintaan
- Kulttuurin osaajille – ammattilaisille ja harrastajille
- Tilanne 2014: Rakentaminen menossa.
- Lue lisää: www.kehruuhuone.fi

Kuusankosken Taideruukki (Kouvola)

- Taiteilijoiden ja kädentaitajien keskittymä
- Erikokoisia työhuoneita ja -saleja useissa rakennuksissa
- Työ-, näyttely-, myymälä-, liikunta- ja tapahtumatoimintaa
- Luovien ja muiden alojen osaajille – ammattilaisille ja harrastajille
- Tilanne 2014: Toiminnassa.
- Lue lisää: www.taideruukki.fi

Lemin Vanha Pappila (Lemi)

- Toiminta suunnittelussa
- Erikokoisia huoneita ja saleja
- Esim. Matkailu-, kulttuuri- ja harrastustoimintaan
- Toiminnasta kiinnostuneita kartoitetaan
- Tilanne 2014: Rakentaminen menossa.
- Lue lisää: www.lemi.fi

Siitolan Kartalo (Imatra)

- Toiminta suunnittelussa: Luovien alojen keskus
- Työ- ja harrastus-, näyttely- ja tapahtuma-, kokous- ja juhla-, myymälä- ja toimistotiloja
- Näyttely- ja tapahtumatoiminta, pysyvää ja väliaikaista työskentelyä ja harrastamista
- Luovien ja muiden alojen osajille – ammattilaisille ja harrastajille
- Tilanne 2014: Suunnittelussa.
- Lue lisää: www.siitolankartano.fi

Startup Mill (Lappeenranta)

- Yhteisöllinen ja avoin työtila
- Erillisiä toimistoja, neuvottelu- ja kohtaamistiloja, avo-työpisteitä
- Pysyvään ja väliaikaiseen työskentelyyn, kokouksiin, koulutuksiin, yritystapahtumiin

- Aloittaville yrittäjille, yrittäjyydestä kiinnostuneille ja yrittäjäpalvelujen tarjoajille
- Tilanne 2014: Toiminnassa.
- Lue lisää: www.startupmill.fi

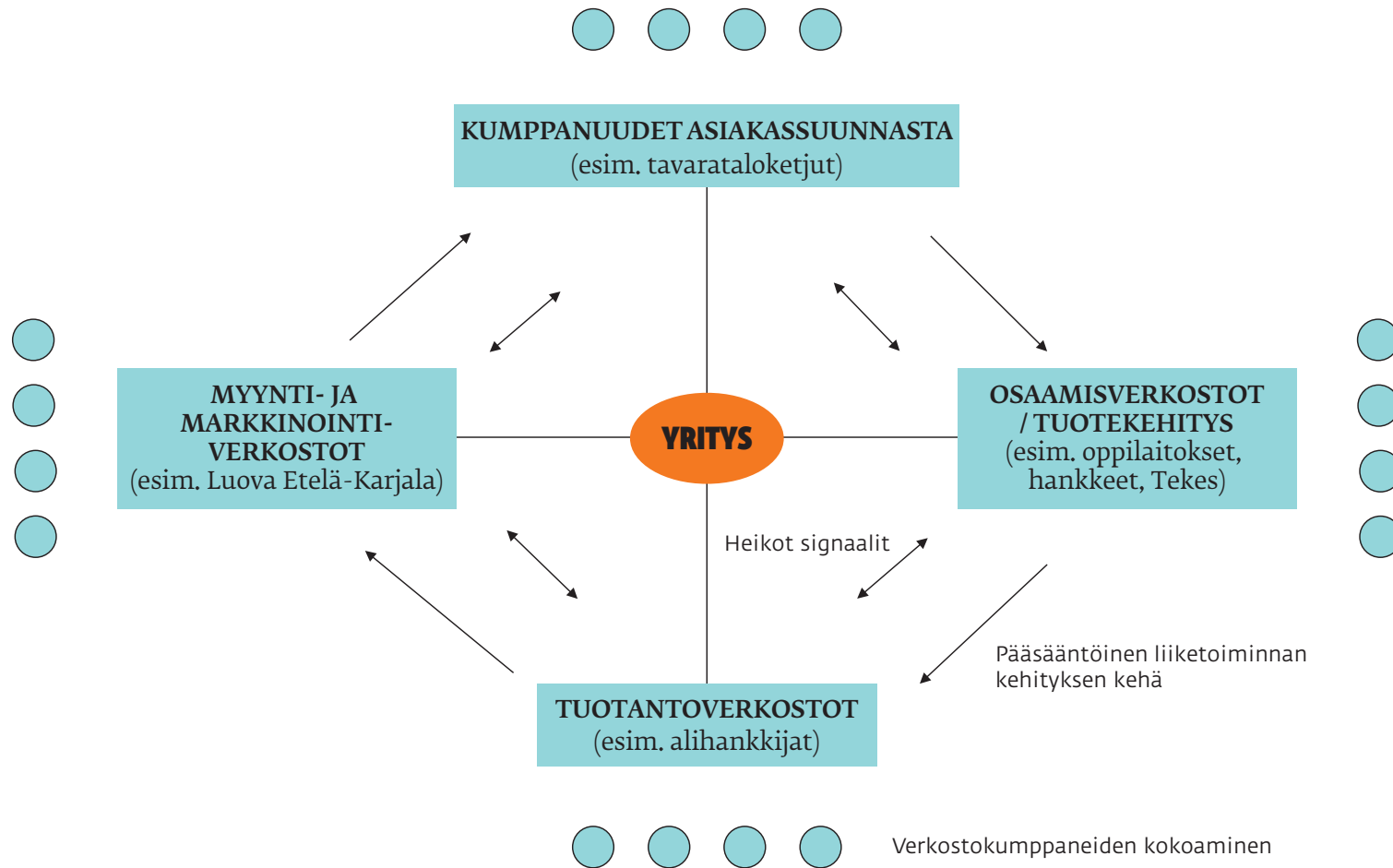
Taidekeskus Antares (Kouvola)

- Kuvataiteen keskus
- Näyttely-, asuin-, työ- ja varastotilaa
- Näyttely-, myynti- ja residenssitoimintaan, työskentelyyn
- Kuvataiteilijoille, luovien alojen toimijoille
- Tilanne 2014: Näyttelytoimintaa. Rakentaminen menossa.
- Lue lisää: www.galleriaantares.fi

Viiraamo (Kouvola)

- Yhteisöllinen työtila
- Avotyöpisteitä, kokous- ja tapahtumatilaa
- Pysyvään ja väliaikaiseen työskentelyyn, kokouksiin, koulutuksiin, pieniin tapahtumiin
- Yrittäjille, opiskelijoille, etätöyöntekijöille, yritys- ja asiantuntijapalveluita tarjoaville
- Tilanne 2014: Toiminnassa.
- Lue lisää: www.viiraamo.fi

ESIMERKKI TAIDEKÄSITYÖLÄISEN VISUAALISESTA VERKOSTOPORTFOLIOSTA





Kouvola®
KINNO | Kouvola Innovation Oy

 **Saimaan**
ammattikorkeakoulu

 **KEHY**
Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy

 **cursor**

 Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus


Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013



HUMANISTINEN
AMMATTIKORKEAKOULU

Kouvola
KINNO | Kouvola Innovation Oy

 **Saimaan**
ammattikorkeakoulu



KEHY
Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy



cursor



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007–2013